

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: № 25-02-1-7
 Код, наименование специальности, направленность: 38.02.08 Торговое дело, Коммерция и осуществление выставочной деятельности
 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	Курсовое проектирование	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	Зачет с оценкой	72						72		1
ПП.01.01 Производственная практика, Организация и осуществление торговой деятельности	Зачет с оценкой	108						108		2
ПМ.01.ЭК Экзамен по модулю	Экзамен	12							12	2
Итого		398	186	92	78	16		200	12	

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.)

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

СОГЛАСОВАНИЕ:

Директор колледжа: Леонов С.А.
(Ф.И.О.)

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

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

1.1 Место профессионального модуля в структуре основной образовательной программы

Профессиональный модуль (ПМ) «Организация и осуществление торговой деятельности является частью профессионального цикла основной образовательной программы» (ОП)

1.2. Цель и планируемые результаты освоения

В результате изучения ПМ обучающийся должен освоить основной вид (вид) деятельности (ВД) и соответствующие ему профессиональные компетенции (ПК).

1.2.1 Перечень компетенций

Код компетенций	Наименование компетенций
ВД Организация и осуществление торговой деятельности	
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

1.2.2. Результаты обучения

Уметь	обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов; создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; заключать коммерческий договор с использованием возможностей ИИ; применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности; взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий; проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); классифицировать предприятия торговли с использованием единых информационных систем; пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; классифицировать ассортимент торгового предприятия с использованием классификаторов; осуществлять деловую переписку с иностранными партнёрами по вопросам заключения внешнеторгового контракта; осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта; оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов; 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; осуществлять организацию оплаты/возврата наличных и безналичных денежных средств поставщику, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки
-------	--

	<p>сводных отчетов и аналитических материалов; осуществлять цифровые платежи;</p> <p>осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей; проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдения с целью оптимизации торгового пространства; осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей); использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж; применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения; применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок; управления полочным пространством магазина; оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов; применять электронный документооборот</p>
Знать	<p>структуру коммерческой деятельности; методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков; требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схемы электронного документооборота; стандарты и требований внешних рынков к товарной продукции;</p> <p>порядок заключения коммерческих договоров с поставщиками с помощью специализированного программного обеспечения; формы сотрудничества с поставщиками и потребителями с использованием ИИ инструментов;</p> <p>методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта; порядок заполнения договоров с использованием справочно-правовых систем;</p> <p>методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков; состав материально-технической базы торговли на основании справочно-правовых систем;</p> <p>основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки; нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность экономического субъекта; стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции; особенности внешнеторговых сделок;</p> <p>этапы заключения внешнеторгового контракта, процедуру предъявления рекламации и перечень основных документов, которые подтверждают качество товаров;</p> <p>виды торговых структур; формы и виды торговли; требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли</p>
Иметь практический опыт	<p>подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках;</p> <p>оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;</p> <p>составления и оформления закупочной документации, оценки результатов и подведения итогов закупочной процедуры; поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;</p> <p>направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта; проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;</p> <p>подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;</p> <p>подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту; разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; подготовка предложений по применению мер</p>

	ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту; выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; приемки товаров по количеству и качеству; соблюдения правил охраны труда
--	--

2. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ

Наименование тем МДК и практик	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем в часах
1	2	3
МДК.1.01 Организация коммерческой деятельности		56
Тема 1. Основы коммерческой деятельности	Содержание	16
	Сущность и содержание коммерческой деятельности	2
	Коммерческие службы торговых организаций	2
	Коммерческая информация	2
	Коммерческая тайна	2
	Коммерческие риски	2
	В том числе практических занятий	6
	Практическое занятие №1. Анализ субъектов коммерческой деятельности	2
	Практическое занятие №2. Виды и формы товарной информации	2
	Практическое занятие №3. Государственное регулирование коммерческой деятельности	2
<i>Текущий контроль - тестирование, письменный опрос</i>		
Тема 2. Организация коммерческой деятельности	Содержание	24
	Договоры в коммерческой деятельности. Внешнеторговый контракт	2
	Порядок заключения коммерческих договоров. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	2
	Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	2
	Коммерческая работа по закупке товаров	2
	Коммерческая работа по розничной продаже товаров	2
	Формирование ассортимента	2
	Категорийный менеджмент. Оценочные модели ассортимента	2
	Формы сотрудничества в коммерческой деятельности	4
	В том числе практических занятий	6
	Практическое занятие №4. Проведение переговоров	2
	Практическое занятие №5. Разработка коммерческого предложения	2
	Практическое занятие №6. Составление различных видов договоров	2
	<i>Текущий контроль - тестирование, письменный опрос</i>	
Самостоятельная работа - доклад	6	
1. Внешнеторговые операции 2. Внешнеторговый контракт 3. Формирование проекта внешнеторгового контракта		
Консультации	8	
Промежуточная аттестация по МДК – контрольная работа		2
Всего:		56

МДК.01.02 Организация торговли		76
Тема 1. Организационная структура торговли	Содержание	26
	Состав и структура современной внутренней торговли. Торговые предприятия	2
	Оптовая торговля	4
	Розничная торговля: понятие, назначение, цели	2
	Розничная торговая сеть	2
	Классификация предприятий розничной торговли	2
	Специфика работы торговых отделов	2
	В том числе практических занятий	12
	Практическое занятие №1. Индивидуальные и частные предприятия	2
	Практическое занятие №2. Внемагазинные формы торговли работы	2
	Практическое занятие №3. Услуги оптовой торговли	2
	Практическое занятие №4. Показатели качества работы розничной торговой сети	2
	Практическое занятие №5. Экскурсия на торговое предприятие	2
	Практическое занятие №6. Размещение розничных торговых предприятий одного из микрорайонов города. Современные типы магазинов в России и за рубежом	2
	Текущий контроль - тестирование	
Самостоятельная работа - доклад 1.Технологии складских операций и организация товародвижения в торговле с применением цифровых инструментов. 2.Ознакомление с ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины. Определения. Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля. Термины. Определения»		4
Консультации		2
Промежуточная аттестация по МДК – контрольная работа		2
Всего за семестр:		34
Тема 2. Розничный технологический процесс	Содержание	34
	Коммерческие и технологические операции	2
	Организация операций по приемке товаров	2
	Организация хранения товаров	2
	Организация предварительной подготовке товаров к продаже	4
	Технология размещения товаров в торговом зале	2
	Способы размещения торгового оборудования	2
	Правила выкладки товаров	2
	Правила торговли	2
	В том числе практических занятий	16
	Практическое занятие №8. Сопроводительные документы по приемки товаров	2
	Практическое занятие №9. Составление документов при расхождении в приёмке товаров	2
	Практическое занятие №10. Товарные потери	2
	Практическое занятие №11. Расчет показателей эффективного использования площади торгового зала	2
	Практическое занятие №12. Классификация и размещение оборудования в выбранном магазине	2
Практическое занятие №13. Расчет показателей по выбранному магазину	2	
Практическое занятие №14. Методы выкладки в выбранном магазине	2	
Практическое занятие №15. Инновации в торговле. Правила продажи отдельных видов товаров в магазине	2	
Текущий контроль - тестирование		
Самостоятельная работа- доклад 1. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий.		4

2. Организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий		
Консультации		2
Промежуточная аттестация по МДК – контрольная работа		2
Всего за семестр:		42
Всего по МДК.01.02		76
МДК.01.03 Товароведение товаров промышленного производства		74
Тема 1. Теоретические основы товароведения. Законодательство РФ о защите прав потребителей	Содержание	8
	Ключевые понятия: продукция, товар, товароведение	2
	Законодательство России о защите прав потребителей	2
	В том числе практических занятий	4
	Практическое занятие №1. Изучение основных положений Закона о защите прав потребителей	2
	Практическое занятие №2. Решение практических задач по Закону о защите прав потребителей	2
<i>Текущий контроль - письменный опрос</i>		
Тема 2. Классификация и ассортимент товаров	Содержание	12
	Классификация товаров, правила классификации, классификационные признаки. Методы классификации	2
	Кодирование товаров. Регистрационный и классификационный методы кодирования. Виды штрихового кодирования. Государственное регулирование оборота некоторых видов товаров	2
	Ассортимент товаров. Характеристики ассортимента, классификация товаров, кодирование	2
	В том числе практических занятий	6
	Практическое занятие №3. Классификация товаров	2
	Практическое занятие №4. Кодирование товаров	2
	Практическое занятие №5. Ассортимент товаров	2
<i>Текущий контроль - письменный опрос</i>		
Тема 3. Информация о товаре	Содержание	6
	Информация о товаре. Товарные знаки и знаки соответствия. Упаковка, маркировка, хранение товаров	4
	В том числе практических занятий	2
	Практическое занятие №6. Информация о товаре. Упаковка, маркировка и хранение товаров	2
<i>Текущий контроль - письменный опрос</i>		
Самостоятельная работа - Презентация на тему «Закон о защите прав потребителей, как инструмент в торговле»		2
Консультации		2
Промежуточная аттестация по МДК – контрольная работа		2
Всего за семестр:		32
Тема 4. Товароведение промышленных товаров	Содержание	2
	Классификация промышленных товаров. Признаки классификации. Виды классификации: учебная, биологическая, торговая. Группы товаров в соответствии с учебной классификацией	2
Тема 5. Товароведная характеристика текстильных товаров	Содержание	8
	Классификация и ассортимент текстильных товаров. Классификация ТМ по способу производства, волокнистому составу. Термины и определения ТМ. Особенности получения текстильных материалов: ткани, нетканых материалов, трикотажных полотен. Ассортимент текстильных материалов. Особенности строения и свойства разных видов текстиля	2
	Нормативно-техническая документация на показатели качества. Маркировка, упаковка, транспортирование и условия хранения в соответствии с требованиями НТД	2
	В том числе практических занятий	4
	Практическое занятие №7. Классификация ТМ. Определение основных характеристик текстильных материалов	2

	Практическое занятие №8. Виды переплетений и свойства ткани. Органолептический и микроскопический метод оценки структуры и состава текстильных материалов	2
Текущий контроль - письменный опрос		
Тема 6. Товароведная характеристика швейных изделий	Содержание	8
	Классификация текстильных материалов, применяемых для изготовления одежды и швейных изделий, одежная фурнитура. Основные этапы производства швейного изделия. Ассортимент швейных изделий (верхняя, летняя и т.п.)	2
	Требования, предъявляемые к одежде. Контроль качества швейных товаров. Факторы, сохраняющие качество швейных изделий. Особенности маркирования швейных изделий	2
	В том числе практических занятий	4
	Практическое занятие №9. Распознавание по ассортиментной принадлежности швейных товаров	2
	Практическое занятие №10. Товароведная характеристика швейных товаров	2
Текущий контроль - письменный опрос		
Тема 7. Товароведная характеристика обувных и кожгалантерейных товаров	Содержание	8
	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
	В том числе практических занятий	4
	Практическое занятие №11. Обувные товары, свойства и оценка качества	2
	Практическое занятие №12. Кожгалантерейные товары, свойства и оценка качества	2
Текущий контроль - письменный опрос		
Тема 8. Товароведная характеристика ювелирных изделий	Содержание	5
	Основные понятия и определения ЮИ. Классификация и ассортимент ювелирных изделий. Способ изготовления ЮИ. Маркировка, клеймение и упаковка ювелирных изделий. Контроль качества готовых ювелирных изделий	1
	В том числе практических занятий	4
	Практическое занятие №13. Определение товароведных характеристик ювелирных изделий	2
	Практическое занятие №14. Клеймение ювелирных изделий	2
Текущий контроль - письменный опрос		
Тема 9. Товароведная характеристика керамической посуды	Содержание	3
	Этапы производства керамической посуды. Основные и вспомогательные материалы, используемые для изготовления керамической посуды. Способы формирования керамической посуды. Классификация и ассортимент керамической посуды. Основные свойства керамической посуды. Идентификация керамической посуды. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение посуды	3
Текущий контроль - письменный опрос		
Самостоятельная работа - презентация на тему «Ассортимент и классификация промышленных товаров» (каждый студент выбирает один товар по пройденным темам)		4
Консультации		2
Промежуточная аттестация по МДК – контрольная работа		2
Всего за семестр:		42
ВСЕГО:		74

Практики	УП.01.01 Учебная практика, Автоматизация торговой деятельности	72
	Промежуточная аттестация — зачет с оценкой	
	ПП.01.01 Производственная практика, Организация и осуществление торговой деятельности	108
	Промежуточная аттестация — зачет с оценкой	
Промежуточная аттестация по ПМ – экзамен по модулю		12
		Всего: 398

3. КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ ПО МДК (не предусмотрено)

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

4.1. Для реализации программы должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет «Экономики и 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 ООО «ФНО «Меркурий», АО «БГД»

4.2. Информационное обеспечение реализации программы

4.2.1 Учебная литература

а) основная

1. 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>.

2. Жулидов С.И. Организация торговли : учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — (Среднее профессиональное образование) / С.И. Жулидов. - Москва : Инфра-М, 2021. - 350 с. - ISBN 978-5-8199-0842-6. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/391634/reading> - Текст: электронный.

3. Кузьмина, Е. Е. Предпринимательская деятельность : учебник для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 469 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16460-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/562636>

4. 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, 2025. — 265 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17372-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/567917>

5. 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.

б) дополнительная

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, 2025. — 579 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17868-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/565109>

2. 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

3. Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ (в действующей редакции) "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц"
1. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (в действующей редакции) "О защите конкуренции"
2. Федеральный закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ (в действующей редакции) "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации"
3. "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)

4.2.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы, в т. ч. электронные образовательные ресурсы

1. Справочно-правовая система «Консультант+» - URL: <http://www.consultant.ru/>
2. Справочно-правовая система «Гарант» - URL: <https://www.garant.ru/>
3. Новая Цифровая платформа поддержки бизнеса: <https://www.smbn.ru/>
4. Фонд поддержки малого предпринимательства: <https://biznesprost.com/interesno/fond-podderzhki-malogo-predprinimatelstva.html>

5. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ

Шкала оценивания	Критерии оценивания	Наименование оценочных средств ПА
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности		
Отлично	Полный, исчерпывающий ответ, демонстрирующий глубокое понимание предмета и широкую эрудицию в оцениваемой области. Критический, оригинальный подход к материалу. Грамотное логичное изложение ответа с использованием профессиональной терминологии (как в устной, так и письменной форме)	Теоретические вопросы
Хорошо	Ответ полный, с использованием профессиональных терминов. Подход к материалу ответственный, но стандартный. Грамотное изложение, но содержание и форма ответа имеют некоторые неточности	
Удовлетворительно	Поверхностное представление о предмете в целом – существенные ошибки или пробелы в знаниях сразу по нескольким темам, незнание профессиональных терминов. Изложение материала непоследовательно, допущены неточности в терминах, неумение доказать свои суждения	
Неудовлетворительно	Незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины. Многочисленные грубые ошибки. Разрозненные и бессистемные знания, не умение выделять главное и второстепенное. Беспорядочное и неуверенное изложение материала, непонимание учебного материала или отказ отвечать Попытка списывания, использования неразрешенных технических устройств	
МДК.01.02 Организация торговли		
Отлично	Полный, исчерпывающий ответ, демонстрирующий глубокое понимание предмета и широкую эрудицию в оцениваемой области. Критический, оригинальный подход к материалу.	Теоретические вопросы

	Грамотное логичное изложение ответа с использованием профессиональной терминологии (как в устной, так и письменной форме).	
Хорошо	Ответ полный, с использованием профессиональных терминов. Подход к материалу ответственный, но стандартный. Грамотное изложение, но содержание и форма ответа имеют некоторые неточности.	
Удовлетворительно	Поверхностное представление о предмете в целом – существенные ошибки или пробелы в знаниях сразу по нескольким темам, незнание профессиональных терминов. Изложение материала непоследовательно, допущены неточности в терминах, неумение доказать свои суждения.	
Неудовлетворительно	Незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины. Многочисленные грубые ошибки. Разрозненные и бессистемные знания, не умение выделять главное и второстепенное. Беспорядочное и неуверенное изложение материала, непонимание учебного материала или отказ отвечать Попытка списывания, использования неразрешенных технических устройств	
МДК.01.03 Товароведение товаров промышленного производства		
Отлично	Полный, исчерпывающий ответ, демонстрирующий глубокое понимание предмета и широкую эрудицию в оцениваемой области. Критический, оригинальный подход к материалу. Грамотное логичное изложение ответа с использованием профессиональной терминологии (как в устной, так и письменной форме).	
Хорошо	Ответ полный, с использованием профессиональных терминов. Подход к материалу ответственный, но стандартный. Грамотное изложение, но содержание и форма ответа имеют некоторые неточности.	
Удовлетворительно	Поверхностное представление о предмете в целом – существенные ошибки или пробелы в знаниях сразу по нескольким темам, незнание профессиональных терминов. Изложение материала непоследовательно, допущены неточности в терминах, неумение доказать свои суждения.	Теоретические вопросы
Неудовлетворительно	Незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины. Многочисленные грубые ошибки. Разрозненные и бессистемные знания, не умение выделять главное и второстепенное. Беспорядочное и неуверенное изложение материала, непонимание учебного материала или отказ отвечать	

	Попытка списывания, использования неразрешенных технических устройств	
Учебная практика		
Представлены в рабочей программе учебной практики		
Производственная практика		
Представлены в рабочей программе производственной практики		
ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности		
Отлично	Полный, исчерпывающий ответ, демонстрирующий глубокое понимание предмета и широкую эрудицию в оцениваемой области. Критический, оригинальный подход к материалу. Грамотное логичное изложение ответа с использованием профессиональной терминологии (как в устной, так и письменной форме)	Теоретические вопросы Тестирование
Хорошо	Ответ полный, с использованием профессиональных терминов. Подход к материалу ответственный, но стандартный. Грамотное изложение, но содержание и форма ответа имеют некоторые неточности	
Удовлетворительно	Поверхностное представление о предмете в целом – существенные ошибки или пробелы в знаниях сразу по нескольким темам, незнание профессиональных терминов. Изложение материала непоследовательно, допущены неточности в терминах, неумение доказать свои суждения	
Неудовлетворительно	Незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины. Многочисленные грубые ошибки. Разрозненные и бессистемные знания, не умение выделять главное и второстепенное. Беспорядочное и неуверенное изложение материала, непонимание учебного материала или отказ отвечать Попытка списывания, использования неразрешенных технических устройств	