Автономная некоммерческая организация профессионального образования

«Институт дополнительного образования и профессионального обучения»



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

профессионального модуля

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

Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Уровень подготовки: базовый

Квалификация: Менеджер по продажам

Улан-Удэ, 2021

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих разработана в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного Министерством образования и науки РФ от 15.05.2014 г. приказ № 539, зарегистрированного Министерством юстиции РФ (рег. № 32855 от 25.06.2014 г.), требованиями тарифно-квалификационных характеристик по отраслевым профессиям рабочих «Продавец продовольственных товаров», ФГОС СПО по профессии 100701.01 Продавец, контролер-кассир, утвержденного Министерством образования и науки РФ от 02.08.2013 г. приказ № 723, зарегистрированного Министерством юстиции РФ (рег. № 29470 от 25.08.2013 г.)

Организация-разработчик: АНО ПО ИДОПО

Разработчик: Бальжинова Екатерина Кирилловна, преподаватель

Рассмотрена на заседании МЦК «02» апреля 2021 г.

Председатель МЦК, доцент Спиридонова Е.В.

# СОДЕРЖАНИЕ

|  |  |
| --- | --- |
|  | стр. |
| **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ** | 4 |
| **2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ** | 6 |
| **3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ** | 8 |
| **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ** | 21 |
| **5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ** | 25 |

## 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## 1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее – рабочая программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Выполнение работ по профессии рабочих, должностям служащих и соответствующих профессиональных компетенций (ПК): Программа профессионального модуля может быть использована в профессиональной подготовке по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

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

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения **МДК 04.01 Продавец продовольственных товаров, 3 категории должен:**

**Иметь практический опыт:**

-обслуживания покупателей и продажи различных групп продовольственных товаров;

**Уметь:**

-идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных);

-устанавливать градации качества пищевых продуктов;

-оценивать качество по органолептическим показателям;

-распознавать дефект пищевых продуктов;

-создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров;

-рассчитывать энергетическую ценность продуктов;

-производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно-кассового оборудования;

-использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно-кассовое оборудование;

**Знать:**

- классификацию групп, подгрупп и видов продовольственных товаров;

-особенности пищевой ценности пищевых продуктов;

-ассортимент и товароведные характеристики основных групп продовольственных товаров;

-показатели качества различных групп продовольственных товаров;

-дефекты продуктов;

-особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп продовольственных товаров;

-признаки сортности, методы снижения потерь при хранении и реализации продаваемых товаров;

-принципы оформления прилавочных и внутримагазинных витрин;

-наименования основных поставщиков продаваемых товаров;

-классификацию, назначение отдельных видов торгового оборудования;

-технические требования, предъявляемых к торговому оборудованию;

-типовые правила эксплуатации оборудования;

-нормативно-техническую документацию по техническому обслуживанию оборудования;

-Закон о защите прав потребителей;

-правила охраны труда.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности Выполнение работ по профессии Продавец продовольственных товаров, 3 категории, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

## Общие компетенции

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.

ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.

ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.

ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия, по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайной ситуации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

## Профессиональные компетенции

ПК 4.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.

ПК 4.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.

ПК 4.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.

ПК 4.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых  продуктов.

ПК 4.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.

ПК 4.6. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.

ПК 4.7. Изучать спрос покупателей.

**3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**3.1. Объем и виды учебной работы очной формы обучения**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ПМ 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих | МДК 04.01 Продавец продовольственных товаров |
| Максимальная учебная нагрузка (всего) | 178 | 178 |
| Обязательная аудиторная нагрузка | 118 | 118 |
| Самостоятельная работа | 60 | 60 |
| Промежуточная аттестация | КвЭ | З |
| Учебная практика | 36 |  |
| Производственная (по профилю специальности) | 36 |  |

**3.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование МДК и тем** | **Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся** | **Объем часов** | **Уровень освоения** |
| **МДК 04.01. Продавец продовольственных товаров** | | | |
| Тема 1. Ведение в профессиональный вид деятельности | Общая характеристика профессии; Цель деятельности продавца, предмет труда, средства труда. Требования, предъявляемые к профессиональной подготовленности продавца; Основные права и обязанности; Тарифно- квалификационная характеристика профессии «Продавец продовольственных товаров». Медицинские противопоказания. Организация рабочего места продавца | 4 | 1,2,3 |
| Самостоятельная работа | 6 | 1,2,3 |
| Тема 2. Правила оформления хозяйственных операций | Виды первичных документов. Правила оформления хозяйственных операций. Оформление товарных потерь. Операционная и главная касса. Учет кассовых операций. Товарный отчет: порядок составления, сдача в бухгалтерию. Порядок и техника проведения инвентаризации. | 4 | 1,2,3 |
| Самостоятельная работа | 6 | 1,2,3 |
| Тема 3. Организация товароснабжения розничных предприятий | Товароснабжение: понятие, сущность, требования к организации. Принципы организации товароснабжения розничных предприятий. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть. Организация и технология завоза товаров. Задачи и методы изучения покупательского спроса, порядок составления заявок на завоз товаров. | 4 | 1,2,3 |
| Самостоятельная работа | 6 | 1,2,3 |
| Тема 4. Основные типы технологий организации продаж | Основные технологии продаж. Краткая характеристика четырех основных технологий продаж. Техника продаж: установление контакта; техника выявления потребностей; навыки эффективной презентации; работа с возражениями; профессиональное завершение сделки. | 4 | 1,2,3 |
| Самостоятельная работа | 7 | 1,2,3 |
| Тема 5. Психологические закономерности общения в торговле | Психологические закономерности общения в торговле. [Типы покупателей](http://www.znaytovar.ru/new2813.html). [Психологические этапы процесса покупки](http://www.znaytovar.ru/new2812.html). [Психологические этапы процесса](http://www.znaytovar.ru/new2812.html) [продажи.](http://www.znaytovar.ru/new2812.html) Принципы и формулы профессионального поведения. | 4 | 1,2,3 |
| Самостоятельная работа | 7 | 1,2,3 |
| Тема 6. Основы мерчендайзинга | Понятие и значение мерчендайзинга в торговом бизнесе. Психологическая основа мерчендайзинга. Фейсинг. Правила выкладки (шелфинг). Праздничный мерчендайзинг. Инструменты мерчендайзинга и эффективность их применения в торговле. | 4 | 1,2,3 |
| Самостоятельная работа | 7 | 1,2,3 |
| Тема 7. Реклама товаров. Стимулирование сбыта | Реклама товаров. Виды рекламных объявлений, правила оформления рекламного объявления, структура рекламного объявления. | 4 | 1,2,3 |
| Самостоятельная работа | 7 | 1,2,3 |
| Тема 8. Хранение и подготовка товаров к продаже в магазине | Условия и режим хранения товаров. Сроки хранения товаров. Принципы размещения и способы укладки товаров при хранении. Место и время подготовки товаров к продаже. Технология подготовки товаров к продаже: распаковка, сортировка, очистка, устранение дефектов, фасовка, оформление ценников. | 4 | 1,2,3 |
| Самостоятельная работа | 7 | 1,2,3 |
| Тема 9. Профессиональная этика торгового работника | Этикет продавца: кодекс внешнего вида, кодекс поведения, кодекс общения с покупателями. Принципы профессиональной этики работника сферы обслуживания. Культура речи, правильное употребление и произношение слов и выражений. Элементы речевого этикета: формы обращения, изложения просьб, выражения, признательность, способы аргументации в деловых ситуациях. Культура телефонного разговора: этикет в деловом диалоге по телефону. Психология общения. Психологическая сторона процесса общения. Эстетика в торговле. | 4 | 1,2,3 |
| Самостоятельная работа | 7 | 1,2,3 |
| Практическая работа 1 | Выполнение заданий практической работы | 4 | 1,2,3 |
| Практическая работа 2 | Выполнение заданий практической работы | 4 | 1,2,3 |
| Практическая работа 3 | Выполнение заданий практической работы | 4 | 1,2,3 |
| Практическая работа 4 | Выполнение заданий практической работы | 4 | 1,2,3 |
| Практическая работа 5 | Выполнение заданий практической работы | 4 | 1,2,3 |
| Практическая работа 6 | Выполнение заданий практической работы | 4 | 1,2,3 |
| Практическая работа 7 | Выполнение заданий практической работы | 4 | 1,2,3 |
| Практическая работа 8 | Выполнение заданий практической работы | 4 | 1,2,3 |
| Практическая работа 9 | Выполнение заданий практической работы | 4 | 1,2,3 |
| Практическая работа 10 | Выполнение заданий практической работы | 4 | 1,2,3 |
| Практическая работа 11 | Выполнение заданий практической работы | 4 | 1,2,3 |
| Практическая работа 12 | Выполнение заданий практической работы | 4 | 1,2,3 |
| Практическая работа 13 | Выполнение заданий практической работы | 4 | 1,2,3 |
| Практическая работа 14 | Выполнение заданий практической работы | 4 | 1,2,3 |
| Практическая работа 15 | Выполнение заданий практической работы | 4 | 1,2,3 |
| Практическая работа 16 | Выполнение заданий практической работы | 4 | 1,2,3 |
| Практическая работа 17 | Выполнение заданий практической работы | 4 | 1,2,3 |
| Практическая работа 18 | Выполнение заданий практической работы | 4 | 1,2,3 |
| Практическая работа 19 | Выполнение заданий практической работы | 5 | 1,2,3 |
| Практическая работа 20 | Выполнение заданий практической работы | 5 | 1,2,3 |
| **Учебная практика**  **Виды работ:**  Ознакомление с торговым предприятием  Выполнение работ продавца на торгово-технологическом оборудовании  Выполнение работ по подготовке товаров к продаже и рабочего места к работе  Выполнение работ по приемке товаров продавцом на рабочем месте  Выполнение работ в качестве продавца по продаже товаров  Выполнение работ по учету и отчетности | | 36 | 1,2,3 |
| **Производственная практика**  **Виды работ:**  Изучение характеристики торгового предприятия.  Изучение документов, регламентирующих деятельность торгового предприятия.  Ознакомление с планировкой предприятия, правилами внутреннего распорядка.  Ознакомление с нормативной документацией, торговой мебелью, инвентарем и оборудованием.  Работа на различном оборудовании предприятия.  Отработка навыков подготовки рабочего места продавца, кассира, работа на контрольно-кассовых машинах.  Участие в оформлении ценников на товары.  Проведение подсчета, оформление купюрной описи и приходного кассового ордера на сданную выручку.  Участие в предреализационной подготовке товаров с учетом их особенностей.  Изучение товарно-сопроводительной документации.  Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, консультирование покупателей о свойствах товаров, предложение новых и взаимозаменяемых товаров, а также сопутствующего ассортимента.  Осуществление продажи товаров.  Отработка навыков оформления товарного чека.  Отработка навыков подсчета количества товара, подлежащего отпуску на данную покупателем сумму.  Участие в оформлении товарного отчета.  Определение товарных потерь.  Участие в инвентаризации. | | 36 | 1,2,3 |

# 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

**4.1. Материально-техническое обеспечение реализации**

Реализация профессионального модуля требует наличия учебного кабинета.

Оборудование учебного кабинета:

* + - посадочные места по количеству обучающихся;
    - рабочее место преподавателя;
    - комплект учебно-наглядных пособий;
    - учебники.

Технические средства обучения:

* + - мультимедийное оборудование;
    - компьютер.

**4.2. Учебно-методическое обеспечение профессионального модуля**

4.2.1. Основная литература

1. Доступ к книге "Косарева О. А. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров, 2020 г." - коллекция "Экономика и менеджмент - Московский финансово-промышленный университет

«Синергия»" ЭБС ЛАНЬ.

2. Доступ к книге "Памбухчиянц О. В. Организация торговли, 2021 г." - коллекция "Экономика и менеджмент - Издательство "Дашков и К" ЭБС ЛАНЬ.

3. Доступ к книге "Памбухчиянц О. В. Организация коммерческой деятельности, 2021 г." - коллекция "Экономика и менеджмент - Издательство "Дашков и К" ЭБС ЛАНЬ.

4.2.2. Дополнительная литература:

1. Доступ к книге " Техническое оснащение торговых организаций, 2017 г." - коллекция "Экономика и менеджмент - Вологодский государственный университет" ЭБС ЛАНЬ.

2. Доступ к книге "Рензяева Т. В. Основы технического регулирования качества пищевой продукции. Стандартизация, метрология, оценка соответствия, 2022 г." - коллекция "Технологии пищевых производств - Издательство "Лань" (СПО)" ЭБС ЛАНЬ.

3. Андреева О.Н. Профессия – продавец. Практическое пособие. М.: Владос – Пресс. 2015.

4. Киракозова Н.Ш. Справочник продавца продовольственных товаров. М.: Высшая школа, 1991.

5. Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли. М.: Дашков и К. 2019.

Доступ к книге "Разнова Н. В., Цветочкина И. А.

6. Управление персоналом, 2020 г." - коллекция "Экономика и менеджмент - Сибирский Федеральный Университет" ЭБС ЛАНЬ.

***Нормативно-правовая документация:***

*Законодательные акты*

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.1 и 2.- М.: ИНФРА-М, 2009. – 512 с.

*Федеральные законы РФ*

1. «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. №2300-I (в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ-212, с измен. и доп. 2000, 2002, 2004, 2005, 2007, 2009 гг.).

2. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г., ФЗ-№ 381.

3. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказания услуг для государственных и муниципальных нужд» от 31.12. 2005 г., ФЗ-№ 94 ( с изм. от 30 декабря 2008 г.).

4. «О техническом регулировании» от27 декабря 2002 г., ФЗ- № 184 ( с изм. от 01.05. 2007 и 30 декабря 2009 г.).

## *Постановления Правительства Российской Федерации*

1. «Об утверждении Правил продажи алкогольной продукции» от19 августа 1996 г. № 987 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 16.11.1996 [N 1364,](http://base.consultant.ru/nbu/cgi/online.cgi?req=doc%3Bbase%3DNBU%3Bn%3D12368%3Bdst%3D100006) от 14.07.1997 [N 867,](http://base.consultant.ru/nbu/cgi/online.cgi?req=doc%3Bbase%3DNBU%3Bn%3D15152%3Bdst%3D100005) от 13.10.1999 [N 1150,](http://base.consultant.ru/nbu/cgi/online.cgi?req=doc%3Bbase%3DNBU%3Bn%3D14059%3Bdst%3D100005) от 02.11.2000 [N 840)](http://base.consultant.ru/nbu/cgi/online.cgi?req=doc%3Bbase%3DNBU%3Bn%3D29107%3Bdst%3D100005);

2. «Об утверждении Правил продажи по образцам» от 21 июля 1997 г. № 918 ( с изм. и доп. от 07.12. 2000 № 929);

3. "Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации" от 19 января 1998 г. № 55 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 20.10.1998 N 1222, от 02.10.1999 N 1104, от 06.02.2002 N 81 (ред. 23.05.2006), от 9.07.2003 N 421, от 01.02.2005 N 49, от 08.02.2006 N 80);

4. ["О внесении изменений в Правила продажи отдельных видов товаров"](http://www.bishelp.ru/ekonomika/zakon/post_185.php) от 27 марта 2007 г., № 185.

5. Постановление Госстандарта РФ от 28 апреля 1999 года №21 “О правилах проведения сертификации пищевых продуктов и продовольственного сырья”

## *Стандарты*

1.ГОСТ Р51303-99. Торговля: термины и определения. – М.: Госстандарт России, 2000.-12 с.

2. ГОСТ Р 51304-99. Услуги розничной торговли: Общие требования. - М.: Госстандарт России, 2000. – 7 с.

3. ГОСТ Р 51305-1999. Розничная торговля: Требования к обслуживающему персоналу.– М.: Госстандарт России, 2000.- 7 с.

4. ГОСТ Р 51773-2001. Розничная торговля: Классификация предприятий. - М.: Госстандарт России, 2001. – 13 с.

5. ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения». Принят и введен в действие постановлением Госстандарта России от 11 августа 1999 г. № 242-ст.;

6. ГОСТ Р 51304-2009 «Услуги розничной торговли. Общие требования». Утверждён и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009 г. № 769-ст

7. ГОСТ Р 51305-2009 «Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу». Утверждён и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009r. № 770-ст.;

8. ГОСТ Р 51074-2003. Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования Принят и введен в действие постановлением Госстандарта России от 29 декабря 2003 г. 401-ст;

9. ГОСТ Р 51121-97 Товары непродовольственные. Информация для потребителя. Общие требования Принят и введен в действие постановлением Госстандарта России от 30 декабря 1997 г., № 439-ст;

10. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству». Утверждена постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 23 июля 1975 г. N 115, (П-6);

11. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству». Утверждена постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 23 июля 1975 г. N 115, (П-7).

## *Периодические издания:*

1. «Современная торговля»;

2. «Мерчендайзинг»;

3. «Торговое оборудование»;

4. «Товароведение продовольственных товаров».

## 4.2.3. Интернет ресурсы

1. www, gsen.ru - сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;

2. [www.torgrus.com](http://www.torgrus.com/) - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;

3. [www.sovtorg.panor.ru](http://www.sovtorg.panor.ru/) - сайт «Современная торговля»;

4. [www.garant.ru](http://www.garant.ru/) - справочно - правовая система Гарант;

5. [www.consultant.ru-](http://www.consultant.ru-/) справочно - правовая система Консультант Плюс;

6. www, retailer, ru - сайт Сообщества профессиональной розничной торговли; 7. www, reteilerclub. ru - учебно-информационный проект Супер- розница

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

Образовательное учреждение, реализующее подготовку по программе профессионального модуля, обеспечивает организацию и проведение текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль проводится преподавателем в процессе обучения.

Обучение по профессиональному модулю завершается промежуточной аттестацией, которую проводит экзаменационная комиссия. В состав экзаменационной комиссии могут входить представители общественных организаций обучающихся.

Формы и методы текущего и итогового контроля по профессиональному модулю самостоятельно разрабатываются образовательным учреждением и доводятся до сведения обучающихся не позднее начала двух месяцев от начала обучения.

Для текущего и итогового контроля образовательными учреждениями создаются фонды оценочных средств (ФОС).

ФОС включает в себя педагогические контрольно-измерительные материалы, предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям результатов подготовки (таблицы).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Результаты (освоенные профессиональные компетенции)** | **Формы и методы контроля** | |
| ПК 4.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары. | | Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, самоконтроль | |
| ПК 4.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку. | | Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, самоконтроль | |
| ПК 4.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров. | | Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, самоконтроль | |
| ПК 4.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых  продуктов. | | Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, самоконтроль | |
| ПК 4.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования. | | Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, самоконтроль | |
| ПК 4.6. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей. | | Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, самоконтроль | |
| ПК 4.7. Изучать спрос покупателей. | | Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, самоконтроль | |
| **Результаты (освоенные общие компетенции)** | | **Формы и методы контроля** | |
| ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. | | Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, самоконтроль | |
| ОК 2. Организовывать собственную  деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество. | | Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, самоконтроль | |
| ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность. | | Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, самоконтроль | |
| ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. | | Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, самоконтроль | |
| ОК 5. Использовать информационно- коммуникационные технологии в профессиональной деятельности. | | Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, самоконтроль | |
| ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями. | | Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, самоконтроль | |
| ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение  квалификации. | | Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, самоконтроль | |
| ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения. | | Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, самоконтроль | |
| ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения. | | Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, самоконтроль | |
| ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь. | | Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, самоконтроль | |
| ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия, по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайной ситуации. | | Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, самоконтроль | |
| ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные  требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий. | | Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, самоконтроль | |