

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.01 ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

по образовательной программе среднего профессионального образования – программе подготовки специалистов среднего звена социально-экономического профиля **38.02.05**

Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

Очная форма обучения

Рабочая программа учебной дисциплины **ОП.01 ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ** разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) **38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров**

Организация-разработчик: государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Свердловской области «Алапаевский многопрофильный техникум» г. Алапаевск

Разработчики:

Петрова М.А. - преподаватель ИКК

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	9
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10

-

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.01 Основы коммерческой деятельности

1.1 Область применения программы.

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности **38.02.05 (100801) Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров базовой подготовки**, входящей в состав укрупненной группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление.

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке (в программах повышения квалификации и переподготовки) работников в области организации и проведения работ по товародвижению в производственных, торговых и экспертных организациях, испытательных лабораториях, органах государственного, регионального и муниципального управления при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

1.2. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена: дисциплина входит в общепрофессиональный цикл.

1.3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:

У1 - определять виды и типы торговых организаций;

У2 - устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания.

В результате учебной дисциплины обучающийся должен **знать**:

31 - сущность и содержание коммерческой деятельности;

32 - терминологию торгового дела; 33 - формы и функции торговли;

34 - объекты и субъекты современной торговли;

35 - характеристики оптовой и розничной торговли;

36 - классификацию торговых организаций;

37 - идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов; 38 - структуру торгово-технологического процесса; 39 - принципы размещения розничных торговых организаций;

310 - устройство и основы технологических планировок магазинов; 311 - технологические процессы в магазинах; 312 - виды услуг розничной торговли и требования к ним;

313 - составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей; 314 - номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения; 315 - материально-техническую базу коммерческой деятельности; 316 - структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли; 317 - назначение и классификацию товарных складов; 318 - технологию складского товародвижения.

Умения и знания по учебной дисциплине **ОП.01. Основы коммерческой деятельности** необходимы для формирования **профессиональных компетенций**, соответствующим основным видам профессиональной деятельности:

ПК 1.1. Выявлять потребность в товарах.

ПК 1.2. Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.

ПК 1.3. Управлять товарными запасами и потоками.

ПК 1.4. Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров - в профессиональном модуле ПМ.01. Управление ассортиментом товаров;

ПК 2.1. Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности.

ПК 2.2. Организовывать и проводить оценку качества товаров.

ПК 2.3. Выполнять задания эксперта более высокой квалификации при проведении товароведной экспертизы - в профессиональном модуле ПМ.02. Организация и проведение экспертизы и оценки качества товаров;

ПК 3.1. Участвовать в планировании основных показателей деятельности организации.

ПК 3.2. Планировать выполнение работ исполнителями.

ПК 3.3. Организовывать работу трудового коллектива.

ПК 3.4. Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ исполнителями.

ПК 3.5. Оформлять учетно-отчетную документацию - в профессиональном модуле ПМ.03. Организация работ в подразделении организации;

и **общих компетенций**, включающих в себя способность:

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. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями. ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

1.4. Рекомендованное количество часов на освоение программы учебной дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося **60 часов**, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося **40**

часов; самостоятельной работы обучающегося **20 часов**.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ

ДИСЦИПЛИНЫ 2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	60
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	40
в том числе:	
практические занятия	15
проверочные работы	3
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	20
Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета	

2.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.01 Основы коммерческой деятельности

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Тема 1.1 Введение. Предмет, цели и задачи	Содержание	1	1
	1 Предмет, цели и задачи дисциплины. Развитие коммерции и предпринимательства в России.		
	Самостоятельная работа. «История развития коммерции в России» - реферат «Российское купечество»	2	3
Тема 1.2 Сущность и содержание коммерческой деятельности	Содержани	2	1
	3 Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание, объекты		
	4 Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, условия, средства, методы, нормативно-правовая база, управление коммерческой деятельностью (общая характеристика элементов). Факторы, влияющие на результат коммерческой деятельности. Общность и различия предпринимательской и коммерческой деятельности.		
Тема 1.3 Субъекты коммерческой деятельности	Содержани	2	1
	5 Потребители, их роль в осуществлении коммерческой деятельности и место в организации снабжения населения товарами потребительского назначения. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Классификация субъектов по признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих. Организационно-правовые формы торговых предприятий в соответствии с ГК РФ		
	6 Специфика функционирования предприятий малого и среднего и крупного бизнеса, роль в структуре торговой отрасли, их характерные признаки.		
	Самостоятельная работа Анализ организационно-правовых форм предприятий розничной торговли.	2	3
Тема 1.4	Содержание	2	1

Государственное регулирование коммерческой деятельности	7	Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм.		
	8	Принципы и направления государственного регулирования коммерческой деятельности. Направления государственного регулирования коммерческой деятельности. Методы государственного регулирования. Уровни регулирования коммерческой деятельности. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности.		
	9-10	Лабораторно-практическое занятие №1 «Государственное регулирование коммерческой деятельности: принципы, направления, методы» Изучение нормативных документов, регулирующих коммерческую деятельность.	2	2
	Самостоятельная работа Изучение Федеральных законов и нормативных актов, регулирующих коммерческую деятельность		2	3
Тема 1.5 Коммерческие службы организаций	Содержание		1	1
	11	Коммерческие службы организации: их цели, задачи, структура, взаимодействие с другими структурными подразделениями торговой организации. Принципы построения организационных структур коммерческих служб.		
	12	Лабораторно-практическое занятие №2 Разработка должностной инструкции менеджера по продажам.	1	3
	Самостоятельная работа Морально-этические требования к менеджеру по продажам, элементы делового этикета (доклад)		2	3
Тема 1.6 Управление товарными запасами	Содержание		2	1
	13	Понятие товарных запасов, их роль в формировании ассортимента.		
	14	Показатели, характеризующие товарные запасы. Управление товарными запасами		
	15-16	Лабораторно-практическое занятие № 3 Анализ структуры ассортимента	2	2
	17-20	Лабораторно-практическое занятие №4 Анализ товарных запасов	4	
	Самостоятельная работа Построить графики на основе данных ЛПЗ №3		2	3
Тема 1.7 Организация хозяйственных	Содержание		3	1

связей в коммерческой деятельности	21	Хозяйственные связи: их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования.		
	22	Процесс товародвижения: понятие, сущность, принципы и условия рационального построения процесса товародвижения.		
	23	Организация закупки товаров: этапы закупочной работы, их характеристика. Коммерческие договоры: назначение, виды, содержание, порядок заключения и расторжения договоров и контроль за выполнением, гражданский Кодекс РФ о порядке заключения договорных обязательств. Порядок предъявления претензий и санкций		
	24-25	Лабораторно-практическое занятие №5 Установление коммерческих связей, заключение договоров и контроль их выполнения.	2	3
	26-27	Лабораторно-практическое занятие №6 Расчет стратегии закупки	2	
28-29	Лабораторно-практическое занятие № 7 Выбор поставщика	2		
Самостоятельная работа Формы товародвижения, звенность (примеры)			2	3
Тема 1.8 Транспортно-экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности	Содержани		1	2
	30	Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности перевозок разными видами транспорта. Нормативные документы, регулирующие автомобильные, железнодорожные, водные, воздушные перевозки. Правила перевозки товаров автомобильным транспортом и железнодорожным транспортом.		
	31	Лабораторно-практическое занятие № 8 Выбор типа автомобильного транспорта для доставки товаров	1	2
	32	Лабораторно-практическое занятие № 9 Составление сопроводительных документов в автоперевозках товаров	1	
	Самостоятельная работа Оформление договора на перевозку товаров			2
Тема 1.9 Информационное обеспечение коммерческой деятельности	Содержани		2	1
	33	Информационное обеспечение коммерческой деятельности: основные понятия, назначение, сущность, правовая база. Информационные процессы: сбор, обработка, накопление, хранение, передача информации другим участникам коммерческой деятельности., ответственность		
	34	Информационные ресурсы: товарно-сопроводительные документы, товарная маркировка и ее значение для предприятий-изготовителей, продавцов, потребителей; рекламная информация и др. Основы правового режима информационных ресурсов. Государственная и коммерческая тайна: понятие, объекты, отличия, защита. Патентная защита.		
	35	Лабораторно-практическое занятие №10 Товарные знаки и знаки обслуживания	1	2

	Самостоятельная работа. Информационные процессы в торговой организации (схема) Товарные знаки и знаки обслуживания. Способы защиты коммерческой тайны (конспект)	2	3
Тема 1.10 Методы коммерческой деятельности. Инновации в коммерции	Содержани	1	1
	36 Методы коммерческой деятельности: Франчайзинг (коммерческая концессия): понятие, объекты, субъекты, их классификация. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития. Лизинг: понятие, виды, преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы. Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт, их понятия, назначение, характеристика. Факторинг: назначение, основные элементы.		
	37 Лабораторно-практическое занятие №11 Изучение нормативно-правовой базы инновационной деятельности	1	2
	Самостоятельная работа. Факторинг: назначение, основные элементы.	2	3
Тема 1.12 Предпринимательские риски и успех	Содержание		1
	38 Предпринимательские риски: понятие, классификация рисков, причины их возникновения, последствия. Вероятностный характер рисков. Принятие решений в условиях неопределенности. Страхование коммерческой деятельности: сущность виды страхования, создание страхового фонда. Особенности страхования в коммерческой деятельности (страхование имущества, товаров, финансовых рисков и др.)	1	
	39 Лабораторно-практическое занятие №12 Предпринимательский риск	1	2
	Самостоятельная работа Причины возникновения коммерческих рисков (конспект)	2	3
Дифференцированный зачет	40	1	
	Итого	60	
	в том числе:		
	аудиторных часов	40	
	Итого внеаудиторных самостоятельных работ	20	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Для реализации учебной дисциплины имеется в наличии учебный кабинет **коммерческой деятельности**

Оборудование учебного кабинета:

- ученические столы – 15;
- ученические стулья – 30;
- кафедра;
- рабочее место преподавателя;
- доска классная 3-х элементная

Технические средства обучения:

- компьютер HP с программным обеспечением;
- многофункциональное устройство 3 в 1 Canon;
- мультимедиа проектор View Sonic;
- проекционный экран Epson;
- микрокалькуляторы – 15 шт

3.2 Информационное обеспечение обучения.

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли: Учебник для студентов высших учебных заведений. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2012. – 400 с. Гриф МинОбр.
2. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: учебное пособие для студентов учреждений сред. проф. образования. – М.: Издательский центр «Академия», 2012.- 272 с. Гриф МинОбр.
3. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: практикум: учебное пособие для студентов учреждений сред. проф. образования. – М.: Издательский центр «Академия», 2010.- 224 с. Гриф МинОбр.
4. Организация и технология торговли: учебное пособие для студентов учреждений сред. проф. образования / З.В.Отскочная, И.И. Чуева и др. – М.: Издательский центр «Академия», 2012.- 192 с. Гриф МинОбр.
5. Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли: Учебник для начального профессионального образования. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2012. – 284 с. Гриф МинОбр.

Дополнительные источники:

1. Аванесов Ю.А., Клочко А.Н., Васькин Е.В. Основы коммерции на рынке товаров и услуг: Учебник для вузов. – М.: «Люкс-арт», 2009. – 218 с.
2. Аникин Б.А., Тяпухин А.П. Коммерческая логистика: учебник. – М.: ТК Велби, Проспект, 2007. – 432 с.
3. Беликова Т.Н. Все о хозяйственных договорах: Учебное пособие. – М.: Эксмо, 2010. – 384 с.
4. Виравов С.А. Складское и тарное хозяйство. – Киев: Высшая школа, 2007. – 232 с.
5. Герасимова Б.И., Денисова А.Л., Молоткова Н.В., Уляхин Т.М. Основы коммерческой деятельности: учебное пособие – М.: ФОРУМ, 2009. – 272 с.
6. Голиков Е.А. Оптовая торговля. Менеджмент. Маркетинг. Логистика. Финансы: учебное пособие. – М.: Экзамен, 2004. – 272 с.
7. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Организация и правовое обеспечение бизнеса в России: коммерция и технология торговли. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2011. – 1012 с.
8. Демичев Г.И. Складское и тарное хозяйство и технология транспорта складских процессов. – М.: Высшая школа, 2010. – 248 с.
9. Емельянцева Ю.В. Организация складского учета. – М.: Эксмо, 2011. – 80 с.
10. Захарьина А.В. Договоры предприятий торговли. Составление, заключение, исполнение: Практические примеры, рекомендации. – М.: Омега-Л, 2009. – 309 с.
11. ИНКОТЕРМС 2000. Международные правила толкования торговых терминов. – М.: Эксмо, 2009. – 112 с.
12. Кардашин Л.И. Основы технологии товародвижения и организации торговли: учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 382 с.
13. Коммерческое право: учебник для студентов вузов/под ред. Проф. М.М.Рассолова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2005. – 383 с.

14. Киселева Е.Н., Буданова О.Г. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения: учебное пособие. – М.: Вузовский учебник, 2009. – 192 с.
15. Кузьмина Т.С. Складское хозяйство: учебно-методическое пособие. – Волгоград: Издательство ВолГУ, 2009. 76 с.
16. Конвенция ООН от 11.04.1980 «О договорах международной купли-продажи товаров».
17. Минов А.В., Навоев Н.С. Информационные системы в управлении торговым предприятием: учебное пособие. – М.: ИНФРА, 2010. – 156 с.
18. Образцы договоров с комментариями. Международный коммерческий арбитраж (конвенции и регламенты). – М.: Финансы и статистика, 2009. – 398
19. Организация коммерческой деятельности: Учеб. пособие для нач. проф. образования / Л.А.Брагин, И.Б.Стукалова, С.С.Шипилова и др. – М.: Издательский центр «Академия», 2009. – 176 с.
20. Организация и управление торговым предприятием: Учебник / под ред. доктора экон. наук, проф. Л.А.Брагина и проф. Т.П.Данько. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 426 с.
21. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности: Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2010. – 623 с.
22. Сиптиц Ф.Р. Складское хозяйство. – М.: Экономика, 2009. – 196 с.
23. Тепляков А.Б. Все хозяйственные операции с товарами. - М.: РОСБУХ: ГроссМедиа, 2010. – 384 с.
24. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация: Учебник / Под общей ред. проф. Л.А. Брагина и проф. Т.П. Данько. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 560 с.
25. Хлебович Д.И. Сфера услуг: маркетинг: учебное пособие/под ред. Т.Д.Бурменко. – М.: КНОРУС, 2009. – 240 с.

Использование ресурсов сети Интернет:

1. <http://claw.ru/> - образовательный портал;
2. <http://ru.wikipedia.org> - свободная энциклопедия;
3. www.gsen.ru - сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;
4. www.torgrus.com - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;
5. www.garant.ru - справочно-правовая система Гарант;
6. www.consultant.ru - справочно-правовая система Консультант Плюс;
7. www.retailer.ru - сайт Сообщества профессиональной розничной торговли;
8. www.reteilerclub.ru - учебно-информационный проект Супер-розница;
9. <http://www.budgenrf.ru> - Мониторинг экономических показателей;
10. <http://www.businesspress.ru> - Деловая пресса;
11. <http://www.nta-rus.ru> - Национальная торговая ассоциация;
12. <http://www.rbc.ru> - РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
13. <http://www.rtpress.ru> - Российская торговля;
14. www.sovtorg.panor.ru - сайт «Современная торговля»;
15. <http://www.torgrus.ru> - Новости и технологии торгового бизнеса;
16. <http://www.rosпотреbnadzor.ru> - Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека: законы и нормативные документы регламентирующие товарное обращение и безопасность товаров на территории РФ);
17. <http://www.ROSTEST.ru> - Ростест-Москва: нормативные документы по направлениям деятельности: метрология, поверка, калибровка, сертификация, экспертиза качества, испытания;
18. <http://ru.wikipedia.org/wiki/> - Выкладка товаров;
19. <http://ozpp.ru/consumer/useful/> - Общество защиты прав потребителей;
20. <http://uchebnik.kz/roznichnaya-i-optovaya-torgovlya/133-planirovanie-assortimenta-tovarov-v-magazinah/> - Планирование ассортимента товаров в магазине;
21. http://book/sale/roznichnie_seti - Сидоров Д. В. Розничные сети. Секреты эффективности и типичные ошибки при работе с ними;
22. <http://www.minpromtorg.gov.ru/find> - Технология обслуживания покупателей;
23. <http://www.znaytovar.ru/new2659.html> - Официальный сайт Министерства промышленности и торговли Российской Федерации (Минпромторг России);
24. <http://www.znaytovar.ru/s/Methody-stimulirovaniya-sbyta.html> Товароведение. Разложи по полочкам.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения.
1	2
Уметь:	
определять виды и типы торговых организаций;	Текущий контроль – устные опросы, тестирование, экспертная оценка выполнения практических работ Рубежный контроль – экспертная оценка выполнения проверочных работ
устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;	
Знать:	
сущность и содержание коммерческой деятельности; терминологию торгового дела; формы и функции торговли; объекты и субъекты современной торговли; характеристики оптовой и розничной торговли; классификацию торговых организаций; идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов; структуру торгово-технологического процесса; принципы размещения розничных торговых организаций; устройство и основы технологических планировок магазинов; технологические процессы в магазинах; виды услуг розничной торговли и требования к ним; составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей; номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения; материально-техническую базу коммерческой деятельности; структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли; назначение и классификацию товарных складов; технологии складского товародвижения	Текущий контроль – устные опросы, тестирование, экспертная оценка выполнения практических работ Рубежный контроль – экспертная оценка выполнения проверочных работ

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы оценки результата
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. Владеть информационной культурой,	- демонстрация интереса к будущей профессии. -обоснование выбора и применение методов и способов решения учебных задач. - демонстрация аналитических и рефлексивных умений при выполнении учебных задач. - нахождение и использование информации для выполнения учебных задач,	- наблюдение за деятельностью учащихся на учебных занятиях; - контрольные и зачетные работы; - экспертная оценка - практические занятия - оформление сообщений, рефератов

<p>анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 10. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).</p> <p>ПК 1.1. Выявлять потребность в товарах.</p> <p>ПК 1.2. Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.</p> <p>ПК 1.3. Управлять товарными запасами и потоками.</p> <p>ПК 1.4. Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров.</p> <p>ПК 2.1. Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности.</p> <p>ПК 2.2. Организовывать и проводить оценку качества товаров.</p> <p>ПК 2.3. Выполнять задания эксперта более высокой квалификации при проведении товароведной экспертизы.</p> <p>ПК 3.1. Участвовать в планировании основных показателей деятельности организации.</p> <p>ПК 3.2. Планировать выполнение работ исполнителями.</p> <p>ПК 3.3. Организовывать работу трудового коллектива.</p> <p>ПК 3.4. Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ исполнителями.</p> <p>ПК 3.5. Оформлять учетно-отчетную документацию.</p>	<p>личностного развития.</p> <p>- демонстрация навыков использования информационно-коммуникационных технологий в учебной деятельности.</p> <p>- взаимодействие учащихся друг с другом, преподавателем.</p> <p>-оформление, обеспечение хранения организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.</p>	
--	---	--