

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Зрыкина Маргарита Михайловна
Должность: Директор
Дата подписания: 10.10.2023 14:36:19
Уникальный программный ключ:
16ca88dd558304ee45075941472700caa9f12060



**Частное образовательное учреждение
профессионального образования
«Среднерусский колледж управления и бизнеса»**

ПРИНЯТА
Педагогическим Советом
Протокол № 1 от «29» августа 2023г.
Председатель _____ М.М. Зрыкина

УТВЕРЖДЕНА:
Приказ № 01/29-08 от «29» августа 2023г.
Директор _____ М.М. Зрыкина

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ПМ.04 Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий»**

по специальности
38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

г. Калуга 2023г.

Рабочая программа ПМ.04 Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности (специальностям) среднего профессионального образования (далее - СПО) 38.02.04 Коммерция (по отраслям) утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от 15.05.2014 г.

Организация-разработчик: Частное образовательное учреждение профессионального образования «Среднерусский колледж управления и бизнеса»

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	стр. 4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	10

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий»

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее программа) – является частью примерной основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности (специальностям) СПО **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД):

Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий» (приложение к ФГОС) и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 4.1 Заинтересовать покупателей в приобретении товара по имеющимся образцам и каталогам

ПМ 4.2 Осуществлять ведение переговоров о заключении сделок купли-продажи

ПМ 4.3 Заключать сделки купли-продажи от своего имени или другого, представляемого им лица на основе договора, регулирующего отношения между ними

ПК 4.4 Совершать сделки купли-продажи в качестве торгового агента с простыми правами или торгового агента с исключительными правами

ПК 4.5 Выполнять функции гаранта по исполнению обязательств, вытекающих из заключенных им сделок, возмещая возможные убытки в случае неисполнения своих обязанностей, в связи с неплатежеспособностью или иными зависящими от него обстоятельствами

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании, на курсах повышения квалификации и переподготовки по вышеназванной профессии.

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

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

- становления деловых контактов;
- составления документов, связанных с куплей-продажей товаров, контрактов на оказание услуг;
- соблюдения действующего законодательства в области ведения бизнеса;
- расчета НДС, заполнения налоговой декларации;
- оформления отчетности по торговым операциям;
- организации погрузо-разгрузочных работ;
- участия в презентации торгового предложения, размещения рекламных средств, оформления витрин, демонстрационных стендов.

уметь:

- устанавливать деловые контакты,
- оформлять документы, связанные с куплей-продажей товаров, соглашения и контракты на оказание услуг и контролировать их выполнение;
- вести торговые операции с соблюдением действующих нормативных правовых актов, инструкции, касающиеся ведения бизнеса;
- составлять отчетность по торговым операциям;
- рассчитывать основные налоги; анализировать пути законного сокращения налогооблагаемого дохода;
- составлять рекламные материалы, выбирать наиболее приемлемые средства распространения рекламной информации;
- соблюдать требования к организации погрузо-разгрузочных работ;

- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования товаров.

знать:

- нормативные правовые акты, инструкции, касающиеся ведения бизнеса;
- методы установления деловых контактов;
- порядок оформления документов, связанных с куплей-продажей товаров и заключением договоров, соглашений и контрактов на оказание услуг;
- основы налогового законодательства;
- действующие формы учета и отчетности;
- виды рекламы, этапы планирования рекламной кампании, правовую базу в сфере рекламы;
- организацию погрузочно-разгрузочных работ;
- условия хранения и транспортировки товаров.

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего – 322 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 250 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 165 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 85 час;

производственной практики – 72 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности

4.3.4.Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (приложение к ФГОС),
в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 4.1	Заинтересовать покупателей в приобретении товара по имеющимся образцам и каталогам
ПМ 4.2	Осуществлять ведение переговоров о заключении сделок купли-продажи
ПМ 4.3	Заключать сделки купли-продажи от своего имени или другого, представляемого им лица на основе договора, регулирующего отношения между ними
ПК 4.4	Совершать сделки купли-продажи в качестве торгового агента с простыми правами или торгового агента с исключительными правами
ПК 4.5	Выполнять функции гаранта по исполнению обязательств, вытекающих из заключенных им сделок, возмещая возможные убытки в случае неисполнения своих обязанностей, в связи с неплатежеспособностью или иными зависящими от него обстоятельствами
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.
ОК 3	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.
ОК 4	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.
ОК 7	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.
ОК 8	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

3.1. Примерный тематический план профессионального модуля

Наименования разделов профессионального модуля *	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика		
		Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов <i>если предусмотрена рассредоточенная практика</i>	
		Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов			
2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ПМ.04 Выполнение работ по профессии "Агент коммерческий"	250	165	99			85			
МДК.04.01 Организация прямых продаж	81	55	33			26			
МДК.04.02 Организация рекламного дела	83	55	33			28			
МДК.04.03 Анализ рынков сбыта	86	55	33			31			
Производственная практика (по профилю специальности), часов	72								72
Всего:	250	165	99		-	85			72

Код и наименование профессионального модуля, тем практики (виды работ)	Содержание учебных занятий	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	
Тема 1 Вводный инструктаж. Организация эффективных коммерческих связей	<p><u>Содержание:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Определить вид, класс и тип предприятия оптовой (розничной) торговли 2.Дать социально-экономическую характеристику района деятельности торгового предприятия 3.Изучив дислокацию (размещение) оптового (розничного) торговых предприятий, составить карту-схему с соблюдением масштаба 4.Определить основных поставщиков товаров в оптовое (розничное) торговое предприятие, дать их характеристику и определить критерии их выбора 5.Определить значение и удельный вес местных производственных предприятий в формировании ассортимента товаров торгового предприятия. 8.Провести работу по контролю за выполнением договоров поставки <p><u>Практическое занятие</u> Изучить содержание договоров поставки товаров с 2-3 поставщиками. Копии договоров приложить к отчету Принять участие в переговорах с поставщиками товаров, в заключении договоров на поставку товаров.</p> <p><u>Самостоятельная работа</u> Изучить содержание 2-3 претензий поставщику. Копии претензий приложить к отчету Принять участие в деловой переписке с поставщиком, в составлении претензии и расчете штрафных санкций. Копии писем, претензий приложить к отчету</p>	<p>18</p> <p>10</p> <p>8</p>	<p>2</p> <p>2,3</p> <p>3</p>
Тема 2 Технология работы склада	<p><u>Содержание:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Ознакомиться с устройством склада. Составить схемы планировки предприятия. Дать заключение об эффективности использования полезной площади и емкости предприятия. 2.Изучить технологический процесс работы склада, составить схемы технологического процесса. 3. Принять участие в приемке товаров по количеству и качеству 4. Ознакомиться с расстановкой товарных партий в складе, их 	<p>20</p>	<p>2</p>

	идентификацией, созданием и поддержанием заданного режима хранения		
	Практическое занятие Ознакомиться с операциями предреализационной товарной обработки перед отпуском товаров (сортировка, комплектация, формирование товарной партии, упаковывание и др.). Ознакомиться с порядком составления и согласования графиков завоза товаров в розничную торговую сеть, проследить за их соблюдением. Выявить причины несоблюдения графиков	12	2,3
	Самостоятельная работа Принять участие в отборке и комплектовании партии товаров на складе оптового торгового предприятия и доставке их в розничную торговую сеть. Описать последовательность выполняемых операций Ознакомление с организацией работ по отпуску и отгрузке товаров со склада, порядком отпуска товаров по телефонным и письменным заявкам (копии документов приложить к отчету)	8	3
Тема 3 Организация транспортно-экспедиционного обслуживания предприятия	Содержание: 1. Ознакомление с основными транспортными средствами предприятия. 2. Ознакомление с применением прогрессивных методов доставки грузов на предприятии.	17	2
	Практическое занятие Рассчитать эффективность использования транспортных средств на предприятии (1-2 примера). Принять участие в организации погрузочно-разгрузочных работ. Ознакомиться с размещением и видами подъемно-транспортного оборудования в оптовом (розничном) торговом предприятии	11	2,3
	Самостоятельная работа Освоить навыки безопасной эксплуатации подъемно-транспортного оборудования (правила эксплуатации подъемно-транспортного оборудования описать).	16	3
Тема 4 Рекламная деятельность предприятий	Содержание: Ознакомление с видами рекламных средств предприятия	22	2
	Практическое занятие Принять участие в оформлении витрин, демонстрационных стендов	33	2,3
	Самостоятельная работа Проанализировать использование различных средств рекламы и дать предложения по активизации их использования	28	3
Тема 5 Страхование в	Содержание: 1. Ознакомиться с организацией страхового имущества предприятия.	22	2

<p>коммерческой деятельности</p>	<p><u>Практическое занятие</u> Разработать договоры по страхованию имущества</p>	<p>33</p>	<p>2,3</p>
	<p><u>Самостоятельная работа</u> Изучить порядок заключения договора страхования</p>	<p>31</p>	<p>3</p>
<p>Производственная (по профилю специальности) практика</p>	<p><u>Примерный план производственной практики:</u></p> <p>1. Ознакомиться с деятельностью предприятия. Общая характеристика фирмы начинается с формирования ее портрета.</p> <p>2. Провести анализ факторов внешней среды фирмы удобнее систематизировать в форме матрицы SWOT – анализа предприятия. После таблицы необходимо сделать общий вывод по влиянию выделенных факторов на деятельность организации. Выводы делаются отдельно по макро- и микро- факторам.</p> <p>3. Принять участие в установлении контактов с деловыми партнерами (покупателями, заказчиками, поставщиками). Составлять и заключать договора и вести контроль за их исполнением. Принять участие в рассмотрении претензий по договорным отношениям и принятии решений.</p> <p>4. Принять участие в приемке товаров по количеству и качеству, сравнивая фактически поступившие товары с данными сопроводительных документов. Подготавливать товар к продаже, пользуясь торговым инвентарем. Оценивать товар по органолептическим показателям. Работать с сопроводительными документами, в случае расхождений по количеству и качеству.</p> <p>5. Организовать рабочее место агента коммерческого. Обслуживать покупателей: встречать, выявлять потребности, оказывать помощь покупателям в выборе товаров, предоставлять консультации покупателю о свойствах товара, отбить чек, оформить товарный чек, обчислить стоимость покупки и верно сдать сдачу покупателю, оказывать дополнительные услуги при продаже товара по мере необходимости в рамках деятельности торговой организации.</p> <p>6. Принять участие в разработке программы совершенствования коммерческой деятельности торговой организации. Принять участие в ведении деловых переговоров. Применять элементы управленческого общения при работе с коллегами, заказчиками.</p> <p>7. Оформить сопроводительные документы.</p>	<p>72</p>	<p>3</p>

	<p>Обеспечить хранение документов с использованием автоматизированных систем.</p> <p>Соблюдать сроки оформления и сдачи документации.</p> <p>Контролировать сохранность различных групп товаров.</p> <p>Готовить товар к инвентаризации, оформлять опись фактических остатков.</p> <p>Оформлять Акты на списание пришедших в негодность товаров.</p> <p>8. Изучать спрос покупателей.</p> <p>Провести маркетинговое исследование покупательских предпочтений</p> <p>Анализировать данные исследований.</p> <p>Вести постоянный учет спроса покупателей.</p> <p>9. Провести маркетинговые исследования рынка: объем рынка и основные тенденции, анализ потребителей и их предпочтений, анализ конкурентов, прогнозы и рекомендации</p> <p>Оценить внутреннюю и внешнюю конъюнктуру рынка</p> <p>Разработать маркетинговые решения для данной торговой организации</p> <p>10. Принять участие в реализации сбытовой политики организации в пределах своих должностных обязанностей</p> <p>Провести оценку конкурентоспособности товаров и конкурентных преимуществ организации</p> <p>Провести исследование конкурентов</p> <p>Организовать доставку товара к местам продажи (транспортировка, хранение, совершение сделок)</p> <p>11. Провести анализ финансово-хозяйственной деятельности торговой организации.</p> <p>Правильно осуществлять денежные расчеты с покупателями</p> <p>Аккуратно и грамотно составлять финансовые документы и отчеты в торговой организации</p>		
	<u>Итого:</u>	250	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля проводится в Лаборатории товароведения, оснащенной проектором, учебной доской, учебными столами, студенческими лавками, стендами, а также в кабинете Маркетинга с соответствующим оснащением.

4.2. Информационное обеспечение обучения

4.1 Основная учебная литература

1. Моисеенко Н.С. Основы товароведения. Учебник для СПО. – М.: КНОРУС, 2018. – 5 экз
2. Карпова С.В. Рекламное дело. Учебник и практикум для СПО. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2019. – 431 с.
3. Румянцева Е.Е. Экономический анализ. Учебник и практикум для СПО. – М.6 Юрайт, 2017. – 5 экз.
4. Мельник М.В., Поздеев В.Л. Экономический анализ. Учебник и практикум для СПО. – М. Юрайт, 2019. – 5 экз.
5. Лифиц И.М. Оценка конкурентоспособности товаров и услуг. Учебник для СПО. – М.: КНОРУС, 2019. – 5 экз.

4.2 Электронные издания (электронные ресурсы):

1. Основы коммерческой деятельности : учебник для СПО / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 506 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. - www.biblio-online.ru
2. Шакланова, Р. И. Экономика торговой отрасли : учебник для бакалавров / Р. И. Шакланова, В. В. Юсова. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 468 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2987-4.- www.biblio-online.ru
3. Панова А.К. Планирование и эффективная организация продаж [Электронный ресурс] : практическое пособие / А.К. Панова. — 2-е изд. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 190 с. — 978-5-394-01552-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/75209.html>
4. Карпова, С. В. Рекламное дело : учебник и практикум для СПО / С. В. Карпова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 431 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-04657-1.- www.biblio-online.ru
5. Синяева, И. М. Основы рекламы : учебник и практикум для СПО / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, Д. А. Жильцов. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 552 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-8974-8.- www.biblio-online.ru
6. Поляков, В. А. Реклама: разработка и технологии производства : учебник и практикум для СПО / В. А. Поляков, А. А. Романов. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 502 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10539-1.- www.biblio-online.ru
7. Захарова, Ю. А. Методы стимулирования сбыта [Электронный ресурс] : учебное пособие / Ю. А. Захарова ; под ред. Е. Н. Киселева. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 120 с. — 978-5-394-01784-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/57126.html>

4.3 Дополнительная литература.

1. Гуляев В.А. Оборудование предприятий торговли и общественного питания.-М.: Инфра-М, 2018 – 542с.
2. Колупаева Т.Л., Анафонов Н.Н. , Дзюба Г.Н. Оборудование предприятий общественного питания. Часть 3. Торговое оборудование. М.: Академия, 2018 – 304 с.
3. Маренов Б.И. Планирование и эксплуатация оборудования на предприятиях торговли.-М.: ЮНИТИ, 2004 – 137с.

4. Шуляков Л.В. Торгово-технологическое оборудование. Учеб. Пособие для ССУЗов.- М.: Высшая школа, 2017 – 191с.
5. Проспекты, каталоги, заводские инструкции на торговое оборудование и др.
6. Журналы: «Торговое оборудование в России», «Российская торговля», «Мир измерений», «Современная торговля» и др.

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<p>ПК 3.1. Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями.</p>	<p>Знание документов, регламентирующих применение ККТ; правил расчетов и обслуживания покупателей; отличительных признаков платежных средств безналичного расчета; типовых правил обслуживания, эксплуатации ККТ и правил регистрации; классификации устройства ККТ; основных режимов ККТ; особенностей технического обслуживания ККТ.</p> <p>Быстрота и чёткость подготовки ККТ различных видов к работе. Умение работать на ККТ различных видов: автономных, пассивных системных, активных системных (компьютеризированных кассовых машинах – POS терминалах), фискальных регистраторах. Умение быстро устранять мелкие неисправности при работе на ККТ; осуществлять заключительные операции при работе на ККТ; соблюдать правила техники безопасности.</p>	<p>Использование в рамках текущего контроля знаний - устного и письменного контроля знаний, - тестовых заданий.</p> <p>- оценка работы на практическом занятии; - защита практических работ; - тестирование; - оценка результатов самостоятельной подготовки студентов.</p> <p>Итоговый контроль в форме: - выполнения работ на практике; - зачетов по разделам; Дифференцированного зачёта по МДК; - экзамена квалификационного по профессиональному модулю.</p>
<p>ПК 3.2. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.</p>	<p>Знание признаков платежеспособности государственных денежных знаков. Умение распознавать платежеспособность государственных денежных знаков; применять аппараты для проверки подлинности банкнот.</p>	<p>Использование в рамках текущего контроля знаний - устного и письменного контроля знаний, - тестовых заданий.</p> <p>Итоговый контроль в форме: - выполнения работ на практике;</p>

		-экзамена квалификационного по профессиональному модулю.
ПК 3.3. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.	Знание правил расчетов и обслуживания покупателей. Скорость и техничность выполнения всех работ по обслуживанию покупателей и продаже различных групп продовольственных и непродовольственных товаров.	- Оценка выполнения работ на практике; -экзамена квалификационного по профессиональному модулю.
ПК 3.4. Оформлять документы по кассовым операциям	Знание порядка получения, хранения и выдачи денежных средств, отличительных признаков платежных средств безналичного расчета; правил оформления документов по кассовым операциям. Быстрота, четкость и грамотность оформления документов по кассовым операциям.	Использование в рамках текущего контроля знаний - устного и письменного контроля знаний, - тестовых заданий; - оценка работы на практическом занятии. - Оценка выполнения работ на практике; Итоговый контроль в форме дифференцированного зачёта по МДК; -экзамена квалификационного по профессиональному модулю.
ПК 3.5. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.	Ответственность и внимательность при осуществлении контроля сохранности товарно-материальных ценностей. Соблюдение правил эксплуатации контрольно-кассовой техники.	- Оценка выполнения работ на практике; -экзамена квалификационного по профессиональному модулю.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Понимание сущности и социальной значимости своей будущей профессии, проявление к ней устойчивого интереса.	- демонстрация интереса к будущей профессии. - участие в профессиональных конкурсах.	Оценка результатов наблюдений преподавателя за деятельностью обучающихся в процессе работы на уроках, выполнения
Способность организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных	- рациональность решения профессиональных задач в сфере обслуживания покупателей.	

руководителем.		<p>практических работ на контрольно-кассовых машинах, оформления документов. Оценка результатов самостоятельной работы обучающихся, выполнения задания при проведении дифференцированного зачёта по МДК.</p> <p>Оценка результатов наблюдения мастера за выполнением работ по программе учебной и производственной практики, в процессе обслуживания покупателей.</p> <p>Оценка выполнения задания в процессе квалификационного экзамена.</p>
Анализ рабочей ситуации, осуществление текущего и итогового контроля, оценка и коррекция собственной деятельности, ответственность за результаты своей работы.	<p>-обоснованность принятого решения, своевременность оценки и коррекции деятельности.</p> <p>-ответственность за выполненную работу.</p>	
Получение информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	<p>-эффективность поиска необходимой информации.</p> <p>- правильность анализа инноваций.</p>	
Результативность использования информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности.	- результативность информационного поиска материала.	
Выполнение работы в команде, эффективное общение с коллегами, руководством, клиентами.	<p>-адекватность самооценки деятельности в команде.</p> <p>- эффективность общения с коллегами, руководством, покупателями.</p>	
Соблюдение правил реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров	<p>-отсутствие нарушений Правил продажи товаров, санитарных норм.</p> <p>-отсутствие жалоб покупателей.</p> <p>- осторожность и безопасность выполнения работ.</p>	
Исполнение воинской обязанности, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	-готовность исполнения воинской обязанности (для юношей)	

