

АННОТАЦИЯ
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ. 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих,
должностям служащих
по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества
потребительских товаров
(базовая подготовка)

Место профессионального модуля в структуре программы подготовки специалистов среднего звена - профессиональный модуль входит в профессиональный учебный цикл.

Количество часов на освоение ПМ 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих - максимальной учебной нагрузки обучающегося 160 часов, в том числе:

- обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося - 108 часов;
- самостоятельная работа обучающегося - 52 часа.
- промежуточная аттестация – экзамен, квалификационный экзамен.

Содержание профессионального модуля:

МДК 04.01 Выполнение работ по профессии 17353 «Продавец продовольственных товаров»

МДК 04.02 Выполнение работ по профессии 17351 «Продавец непродовольственных товаров»

УП 04. 01 Учебная практика - 36 часа

ПП 04. 01 Производственная практика (по профилю специальности) - 72 часа

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен обладать общими 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. 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.

профессиональные компетенции:

ПК 1.1 Выявлять потребности 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 продукции

ПрК 4.1 Уметь подготавливать рабочее место продавца

ПрК 4.2 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование и инвентарь по назначению

ПрК 4.3 Осуществлять подготовку товара к продаже, продажу товаров, обслуживание покупателей

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

знать:

- ассортимент товаров однородных групп определенного класса, их потребительские свойства;
- товароведные характеристики реализуемых товаров, их свойства и показатели;
- виды, назначение, структуру договоров с поставщиками и потребителями;
- технологические процессы товародвижения;
- формы документального сопровождения товародвижения;
- правила приемки товаров;
- способы размещения товаров на складах и в магазинах;
- условия и сроки транспортирования и хранения товаров однородных групп;
- основные мероприятия по предупреждению повреждения и порчи товаров;
- классификацию торгово-технологического оборудования, его назначение и устройство;
- требования к условиям и правила эксплуатации торгово-технологического оборудования;
- нормативно-правовое обеспечение санитарно-эпидемиологического благополучия (санитарные нормы и правила);
- законы и иные нормативные правовые акты, содержащие государственные нормативные требования охраны труда, распространяющиеся на деятельность организации;
- обязанности работников в области охраны труда;
- причины возникновения и профилактики производственного травматизма;
- фактические или потенциальные последствия собственной деятельности (или бездействия) и их влияние на уровень безопасности труда;
- возможные последствия несоблюдения технологических процессов и производственных инструкций подчиненными работниками (персоналом);
- должностные инструкции продавца продовольственных и непродовольственных товаров;
- правила подготовки товаров к продаже, продажи товаров и обслуживания покупателей.

уметь:

- распознавать товары по ассортиментной принадлежности;
- формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах;
- применять средства и методы маркетинга для формирования спроса и стимулирования сбыта;
- рассчитывать показатели ассортимента;
- оформлять договоры с контрагентами;
- контролировать их выполнение, в том числе поступление товаров в согласованном ассортименте по срокам, качеству, количеству;
- предъявлять претензии за невыполнение контрагентами договорных обязательств;
- готовить ответы на претензии покупателей;
- производить закупку и реализацию товаров;
- учитывать факторы, влияющие на ассортимент и качество при организации товародвижения;
- соблюдать условия и сроки хранения товаров;
- рассчитывать товарные потери;

- планировать меры по ускорению оборачиваемости товаров, сокращению товарных потерь;
- соблюдать санитарно-эпидемиологические требования к торговым организациям и их персоналу, товарам, окружающей среде;
- соблюдать требования техники безопасности и охраны труда;
- выполнять требования, предъявляемые к продавцам продовольственных и непродовольственных товаров;
- выполнять требования по подготовке товаров к продаже, к продаже товаров и обслуживанию покупателей.

иметь практический опыт:

- анализа ассортиментной политики торговой организации;
- выявления потребности в товаре (спроса);
- участия в работе с поставщиками и потребителями;
- приемки товаров по количеству и качеству;
- размещения товаров;
- контроля условий и сроков транспортировки и хранения товаров;
- обеспечения товародвижения в складах и магазинах;
- эксплуатации основных видов торгово- технологического оборудования;
- участие в проведении инвентаризации товаров;
- подготовки рабочего места продавца;
- подготовки товаров к продаже, продажи товаров, обслуживания покупателей.

Разработчик: кафедра коммерческого товароведения