

## **Рабочая программа**

### **Профессиональный модуль 04**

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

### **Специальность**

38.02.08 Торговое дело

Иркутск 2024

## **СОДЕРЖАНИЕ**

<b>1. ПАСПОРТ ПРИМЕРНОЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>3</b>
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>5</b>
<b>3. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>7</b>
<b>4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>28</b>
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)</b>	<b>32</b>

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

### 1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основные виды деятельности «Выполнение работ по профессии «Агент по закупкам», «Выполнение работ по профессиям «Продавец непродовольственных товаров»/«Продавец продовольственных товаров», соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции.

#### 1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

#### 1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ПК 1.6	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.
ПК 4.1	Выполнять предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
ПК 4.2	Готовить закупочную документацию.
ПК 4.3	Осуществлять обработку результатов закупки и заключения контракта.

#### 1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	<ul style="list-style-type: none"><li>— распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;</li><li>— оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями;</li><li>— установления градаций качества товаров;</li><li>— расшифровки маркировки;</li><li>— контроля режима и сроков хранения товаров;</li><li>— соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения;</li><li>— обработки и анализа информации о ценах на товары, работы, услуги;</li><li>— подготовки и направления приглашений к определению поставщиков (подрядчиков, исполнителей) различными способами;</li><li>— обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);</li><li>— формирование начальной (максимальной) цены закупки;</li><li>— формирование описания объекта закупки;</li><li>— формирование требований, предъявляемых к участнику закупки;</li><li>— формирование порядка оценки участников;</li><li>— формирование проекта контракта;</li><li>— составление закупочной документации;</li><li>— подготовка и публичное размещение извещения об осуществлении за-</li></ul>
------------------	--

	<p>купки, документации о закупках, проектов контрактов;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– осуществление проверки необходимой документации для проведения закупочной процедуры;</li> <li>– осуществление организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий;</li> <li>– осуществление мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;</li> <li>– сбор и анализ поступивших заявок;</li> <li>– организационно-техническое обеспечение деятельности комиссий по осуществлению закупок;</li> <li>– обработка заявок, проверка банковских гарантий, оценка результатов и подведение итогов закупочной процедуры;</li> <li>– осуществление подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</li> <li>– публичное размещение полученных результатов;</li> <li>– направление приглашений для заключения контрактов;</li> <li>– осуществление проверки необходимой документации для заключения контрактов;</li> <li>– осуществление процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);</li> <li>– публичное размещение отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;</li> <li>– подготовка документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;</li> <li>– организация осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта;</li> <li>– организация осуществления уплаты денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;</li> <li>– организация возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов.</li> </ul>
Уметь	<ul style="list-style-type: none"> <li>– применять методы товароведения;</li> <li>– формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;</li> <li>– оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;</li> <li>– рассчитывать товарные потери и списывать их;</li> <li>– идентифицировать товары;</li> <li>– соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;</li> <li>– использовать вычислительную и иную вспомогательную технику, средства связи и коммуникаций;</li> <li>– создавать и вести информационную базу данных;</li> <li>– изготавливать документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</li> <li>– обобщать полученную информацию, цены на товары, работы, услуги, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы;</li> <li>– обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;</li> <li>– описывать объект закупки;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– разрабатывать закупочную документацию;</li> <li>– работать в единой информационной системе;</li> <li>– взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;</li> <li>– анализировать поступившие заявки;</li> <li>– оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;</li> <li>– формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</li> <li>– работать в единой информационной системе;</li> <li>– проверять необходимую документацию для заключения контрактов;</li> <li>– осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);</li> <li>– составлять и оформлять отчет, содержащий информацию об исполнении 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;</li> <li>– осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств;</li> <li>– организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях.</li> </ul>
Знать	<ul style="list-style-type: none"> <li>– основные понятия, цели, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них;</li> <li>– классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;</li> <li>– условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним;</li> <li>– особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров;</li> <li>– требования законодательства РФ и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок;</li> <li>– основы гражданского, бюджетного, земельного, трудового и административного законодательства в части применения к закупкам;</li> <li>– основы антимонопольного законодательства;</li> <li>– основы бухгалтерского учета в части применения к закупкам;</li> <li>– особенности ценообразования на рынке (по направлениям);</li> <li>– методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта;</li> <li>– основы информатики в части применения к закупкам;</li> <li>– этика делового общения и правила ведения переговоров;</li> <li>– дисциплина труда и внутренний трудовой распорядок;</li> <li>– требования охраны труда;</li> <li>– особенности составления закупочной документации.</li> </ul>

## 1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов – 414,

в том числе в форме практической подготовки – 132 часов

Из них на освоение МДК –252 часа,

в том числе самостоятельная работа – 40 часов

практики, в том числе учебная – 144 часа,

Промежуточная аттестация – зачет и дифференцированный зачет.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

<b>Код</b>	<b>Наименование общих компетенций</b>
<b>ОК 01</b>	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
<b>ОК 04</b>	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

### 1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

<b>Код</b>	<b>Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций</b>
<b>ПК 1.6</b>	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.
<b>ПК 4.1</b>	Выполнять предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
<b>ПК 4.2</b>	Готовить закупочную документацию.
<b>ПК 4.3</b>	Осуществлять обработку результатов закупки и заключения контракта.

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных и общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Объем профессионального модуля, академических часов						
				Всего	Обучение по МДК				Практики	
					В том числе				Учебная	Производственная
					Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)	Самостоятельная работа	Промежуточная		
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>
ПК 1.6 ОК 01,04	МДК 04.01 Выполнение работ по профессиям «Продавец непродовольственных товаров»/ «Продавец непродовольственных товаров».	126	66	126	66		13		144	
ОК 01, 04 ПК 4.1-4.4	МДК 04.02 Выполнение работ по профессии «Агент по закупкам»	126	66	99	66		27			
	<i>Всего:</i>	<i>414</i>	<i>132</i>	<i>225</i>	<i>132</i>		<i>13</i>		<i>144</i>	

### 3.2. Структура профессионального модуля (заочное)

Коды профессиональных и общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Объем профессионального модуля, академических часов						
				Всего	Обучение по МДК				Практики	
					В том числе				Учебная	Производственная
					Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация		
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>
ПК 1.6 ОК 01,04	МДК 04.01 Выполнение работ по профессиям «Продавец непродовольственных товаров»/ «Продавец непродовольственных товаров».	126	66	126			110		144	
ОК 01, 04 ПК 4.1-4.4	МДК 04.02 Выполнение работ по профессии «Агент по закупкам»	126	66	99			87			
	<i>Всего:</i>	<i>414</i>	<i>132</i>	<i>225</i>			<i>197</i>		<i>144</i>	



### 3.3. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Коды компетенций
<b>МДК 04.01 Выполнение работ по профессии «Продавец продовольственных товаров»</b>		<b>56</b>	
<b>Раздел I. Розничная торговля товаров растительного и животного происхождения</b>			
<b>Тема 1.1</b> Общие сведения о товароведении пищевых продуктов.	<b>Содержание</b>	4	<i>ОК 1, 4,</i>
	Продовольственные товары: понятие, назначение. Отличие от непродовольственных товаров. Потребности, удовлетворяемые продовольственными товарами. Состояние регионального рынка продовольственных товаров. Общая классификация.		
<b>Тема 1.2</b> Розничная торговля зерномучных, товаров.	<b>Содержание</b>	2	<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
	Состояние и перспективы развития рынка зерномучных товаров. Классификация. Характеристика зерна: особенности строения, химический состав, влияние на потребительские свойства. Товароведная характеристика круп, муки по пищевой ценности, ассортименту, процессам производства, оценке качества, хранению. Подготовка к продаже.		
	<b>Практическая работа №1.</b> Определение качества хлеба по органолептическим показателям.	4	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Анализ регионального рынка зерномучных товаров.	2	
<b>Тема 1.3</b> Розничная торговля плодоовощных товаров.	<b>Содержание</b>	4	<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
	Состояние и перспективы развития рынка плодов и овощей. Классификация. Товароведная характеристика плодов и овощей. Состав и пищевая ценность. Товарное качество плодов и овощей. Оценка качества, дефекты, болезни, условия и сроки хранения.		
	Продукты переработки плодов и овощей. Товароведная характеристика. Овощные консервы: классификация, пищевая ценность, маркировка. Подготовка к продаже. Сроки хранения и реализации.		
	<b>Практическая работа №2.</b> Определение товарного качества свежих плодов и овощей.	4	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Анализ регионального рынка плодоовощной продукции. Анализ потребительских свойств свежих плодов и овощей.	2	
<b>Тема 1.4</b> Розничная торговля вкусовых товаров.	<b>Содержание</b>	2	<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>

	Состояние рынка вкусовых товаров. Классификация. Состав и пищевая ценность. Товароведная характеристика чая, кофе. Состав и пищевая ценность, классификация, оценка качества, дефекты, условия и сроки хранения. Подготовка к продаже.		
	<b>Практическая работа №3.</b> Изучение ассортимента пряностей.	4	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Изучение регионального рынка алкогольных, слабоалкогольных и безалкогольных напитков. Творческие работы по теме	2	
<b>Тема 1.5</b> Розничная торговля кондитерских товаров.	<b>Содержание</b>	4	<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
	Состояние и перспективы развития рынка кондитерских товаров, классификация, пищевая ценность. Товароведная характеристика сахара, мёда. Состав, пищевая ценность, оценка качества, дефекты, условия и сроки хранения Товароведная характеристика фруктово-ягодных кондитерских изделий. Состав, пищевая ценность, оценка качества, дефекты, условия и сроки хранения. Товароведная характеристика шоколада, какао-порошка. Состав, пищевая ценность, оценка качества, дефекты, условия и сроки хранения. Товароведная характеристика мучных кондитерских изделий. Состав, пищевая ценность, оценка качества, дефекты, условия и сроки хранения. Подготовка к продаже.		
	<b>Практическая работа №4.</b> Оценка качества печенья по органолептическим методом.	4	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Анализ ассортимента кондитерских товаров региональных производителей.	2	
<b>Тема 1.6</b> Розничная торговля молочных товаров.	<b>Содержание</b>	4	<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
	Состояние и перспективы развития рынка молочных товаров. Классификация, значение молочных товаров для организма человека. Товароведная характеристика молока и сливок. Химический состав, пищевая ценность, оценка качества, дефекты, условия и сроки хранения. Товароведная характеристика масла коровьего, молочных консервов, мороженого. Способы получения, оценка качества, дефекты, условия и сроки хранения. Товароведная характеристика сыров. Классификация, способы получения, оценка качества, дефекты, условия и сроки хранения. Подготовка к продаже.		
	<b>Практическая работа № 5.</b> Изучение ассортимента молочных товаров..	4	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Изучение ассортимента молочных товаров базового предприятия. Сравнительная товароведная характеристика масла коровьего, маргарина, спреда.	1	
<b>Тема 1.7</b> Розничная тор-	<b>Содержание</b>	4	<i>ОК 1, 4,</i>

говля мясных товаров.	Состояние и перспективы развития рынка мясных товаров. Значение, классификация, ассортимент. Мясо убойных животных. Пищевая ценность, тканевой, химический состав. Сортной раз- руб. Классификация мяса по различным признакам. Товароведное и ветеринарной клеймение. Товароведная характеристика мяса птицы в сравнении с мясом убойных животных. Товаровед- ная характеристика мясокопченостей, субпродуктов, мясных консервов. Товароведная характеристика колбасных изделий. Классификация, ассортимент, оценка каче- ства, условия и сроки хранения. Подготовка к продаже.		<i>ПК 1.6</i>
	<b>Практическая работа №6.</b> Изучение ветеринарного клеймения и товароведной маркировки	4	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Изучение регионального рынка мясных товаров. Изучение ассортимента колбасных изделий торгового предприятия. Изучение маркировки мясных консервов.	2	
<b>Тема 1.8</b> Розничная тор- говля рыбных товаров.	<b>Содержание</b>	4	<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
	Состояние и перспективы развития рынка рыбных товаров. Значение, отличие от других групп продовольственных товаров, классификация, ассортимент. Строение. Рыба живая, охлаждённая, мороженая. Сравнительная характеристика. Оценка качества, условия и сроки хранения. Подго- товка к продаже.		
	<b>Практическая работа №7.</b> Оценка качества рыбных товаров.	4	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Изучение регионального рынка рыбных товаров. Изучение маркировки рыбных консервов.	2	
<b>МДК.04.01. Выполнение работ по профессии «Продавец непродовольственных товаров»</b>		<b>57</b>	
<b>Раздел 2. Розничная торговля хозяйственных, одежно-обувных и культурно-бытовых товаров</b>			
<b>Тема 2.1</b> Особенности рынка непродоволь- ственных товаров	<b>Содержание</b>	2	<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
	Состояние потребительского рынка непродовольственных товаров. Классификация ассортимен- та непродовольственных товаров. Номенклатура потребительских свойств и показателей каче- ства непродовольственных товаров. Градации товаров по качеству. Понятие сорта, дефектов и отклонений.		
<b>Тема 2.2</b> Розничная	<b>Содержание</b>	2	<i>ОК 1, 4,</i>

торговля посудой из пластмасс	Понятие о пластических массах и товарах их пластмасс. Рынок пластмассовой посуды и хозяйственных изделий. Классификация пластмасс: исходное сырье, состав, типы реакций и способы переработки пластмасс в изделия. Общие свойства, достоинства и недостатки поликонденсационных и полимеризационных пластмасс и синтетических смол. Классификация и характеристика изделий из пластмасс. Показатели качества. Требования к качеству изделий. Дефекты. Маркировка посуды. Градации качества.		ПК 1.6
	<b>Практическая работа 1.</b> Идентификация пластмассовой посуды.	2	
<b>Тема 2.3</b> Розничная торговля товарами бытовой химии	<b>Содержание</b>	2	ОК 1, 4, ПК 1.6
	Группировка ассортимента товаров бытовой химии. Клеи: состав, свойства, показатели качества, классификация ассортимента. Лакокрасочные товары: виды (лаки, олифы, краски, грунтовки, шпатлевки), состав, свойства, общие и специфические показатели качества.. Маркировка. Моющие средства: хозяйственное мыло, синтетические моющие средства и вспомогательные вещества: состав, свойства, классификация, показатели качества. Требования к качеству.		
	<b>Практическая работа 2.</b> Изучение ассортимента и качества товаров бытовой химии.	2	
<b>Тема 2.4</b> Розничная торговля стеклянной и керамической посудой	<b>Содержание</b>	2	ОК 1, 4, ПК 1.6
	Состояние рынка силикатных товаров. Факторы, формирующие качество посуды из стекла и керамики. Показатели качества, требования, особенности сортировки посуды.		
	<b>Практическое занятие 3.</b> Идентификация стеклянной и керамической посуды. <b>Практическое занятие 4.</b> Оценка качества силикатной посуды.	2 2	
<b>Тема 2.5</b> Розничная торговля металлохозяйственными товарами	<b>Содержание</b>	1	ОК 1, 4, ПК 1.6
	Состояние рынка металлической посуды. Факторы, формирующие качество металлической посуды.		
<b>Тема 2.6</b> Розничная торговля электробытовыми товарами	<b>Содержание</b>	2	ОК 1, 4, ПК 1.6
	Обзор ассортимента групп и подгрупп электротоваров. Показатели качества, особенности конструкции, функции, достоинства и недостатки, бренды.		
	<b>Практическое занятие 5.</b> Оценка конкурентоспособности электробытовых машин. <b>Практическое занятие 6.</b> Оценка качества электробытовых машин.	2 2	
<b>Тема 2.7</b> Розничная торговля текстильными товарами	<b>Содержание</b>		ОК 1, 4, ПК 1.6
	Обзор рынка текстильных товаров. Характеристика ассортимента тканей, потребительские свойства текстильных товаров.	2	
	<b>Практическое занятие 7.</b> Идентификация тканей по составу, переплетению, отделке достоинствам и недостаткам.	2	
<b>Тема 2.8</b> Розничная торговля швейными и трикотажными товарами	<b>Содержание</b>	2	ОК 1, 4, ПК 1.6
	Характеристика ассортимента швейных и трикотажных товаров, особенности потребительских свойств одежды. Требования к качеству, особенности сортировки.		

	<b>Практическое занятие 8.</b> Оценка качества одежды. <b>Практическая работа 9.</b> Характеристика потребительских свойств одежды и требования к качеству.	2 2	
<b>Тема 2.9</b> Розничная торговля пушно-меховыми товарами	<b>Содержание</b>	2	<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
	Обзор ассортимента пушно-меховых товаров. Виды изменчивости. Принципы сортировки.		
	<b>Практическое занятие 10.</b> Изучение свойств пушно-меховых полуфабрикатов. <b>Практическое занятие 11.</b> Презентация меховой одежды.	2 2	
<b>Тема 2.10</b> Розничная торговля ювелирными изделиями	<b>Содержание</b>	2	<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
	Ассортимент ювелирных изделий, факторы, формирующие качество. Пробирование и клеймение.		
	<b>Практическое занятие 12.</b> Обработка результатов маркетинговых исследований с применением программных продуктов.	2	
<b>Тема 2.11</b> Розничная торговля парфюмерно-косметическими товарами	<b>Практическое занятие 13.</b> Оценка качества парфюмерно-косметических товаров на соответствие требований стандартов.	2	<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
<b>Тема 2.12</b> Розничная торговля товарами народных художественных промыслов	<b>Практическое занятие 14.</b> Изучение ассортимента российских народных промыслов.	2	<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
<b>Тема 2.13</b> Розничная торговля игрушками	<b>Практическое занятие 15.</b> Оценка конкурентоспособности игрушек. Требования безопасности.	2	<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
<b>Тема 2.14</b> Розничная торговля школьно-письменными товарами	<b>Практическое занятие 16.</b> Изучение ассортимента бумаги и бумажно-беловых товаров. Показатели качества.	2	<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
<b>Тема 2.15</b> Розничная торговля музыкальными инструментами	<b>Практическое занятие 17.</b> Оценка качества музыкальных инструментов.	2	<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
<b>Тема 2.16</b> Розничная торговля фототоварами и БРЭА	<b>Практическое занятие 18.</b> Анализ ассортимента бытовой радиоэлектронной аппаратуры и фототоваров. Показатели ассортимента.	2	<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
<b>Тема 2.17</b> Розничная торговля непродовольственными товарами	<b>Практическое занятие 19.</b> Контрольно-обобщающий урок.	2	<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
<b>МДК.04.01. Выполнение работ по профессии «Агент по закупкам»</b>		<b>99</b>	

<b>Тема 1.1</b> Общие сведения о профессии «Агент по закупкам»	<b>Содержание</b>	3	<i>ОК 1, 4 ПК 4.1-4.3</i>	
	Общие сведения о профессии «Агент по закупкам». Квалификационные характеристики. Должностная инструкция. Преимущества и недостатки профессии. Субъекты коммерческой деятельности: юридические лица - организации-изготовители, продавцы-посредники, индивидуальные предприниматели, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного потребителя. Физические лица - менеджеры по закупкам и продажам, торговые представители, коммерческие и торговые агенты, их характерные признаки.			
	<b>Практическое занятие 1.</b> Разбор основных функций специалиста по закупкам. Личные качества. Функции специалиста по закупкам: выбирает поставщиков на основе нескольких критериев, (скорости доставки продукции, стоимости товаров и их качества, эффективности логистических процессов); проводит переговоры с поставщиками, договаривается о лучших условиях; контролирует количество необходимой продукции на складе, обеспечивает своевременное пополнение товаров; оформляет и проверяет документы, составляемые в рамках закупочной деятельности (договора с поставщиками, транспортные накладные, таможенные декларации). Ключевые профессиональные качества: коммуникабельность, знание особенностей текущего состояния рынка, а также умение ориентироваться в них, знание технической информации.	4		
<b>Тема 1.2</b> Основные термины в закупках. Требования законодательства в сфере закупок. Виды торгов	<b>Содержание</b>	4	<i>ОК 1, 4 ПК 4.1-4.3</i>	
	Нормативная база РФ, регулирующая потребительское законодательство. ФЗ «О государственном регулировании торговой деятельности»: объекты, основные положения. Понятие и правовое регулирование договоров. Классификация договоров. Договоры, применяемые в торговле. Обеспечение сохранности оформляемой документации. Правовые основы заключения договора купли-продажи, их особенности. Порядок заключения и исполнения договоров. Ответственность за нарушение договорных обязательств. Изменение и расторжение договоров. Порядок заключения агентских соглашений. Особенности франчайзинговых контрактов.			
	<b>Практическое занятие 2.</b> Этика делового общения. Общие требования к продавцу. <b>Практическое занятие 3.</b> Правила проведения деловых переговоров. Вербальные и невербальные средства общения.	2 2		
<b>Тема 1.3</b> Планирование деятельности службы материально-технического обеспечения (МТО)	<b>Содержание</b> Сущность и значение материально-технического обеспечения предприятий в современных условиях. Требования законодательства РФ и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок. ФЗ 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» ФЗ 223 «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» Отдел закупок, функции отдела. Персонал отдела.	4	<i>ОК 1, 4 ПК 4.1-4.3</i>	

	<b>Практическое занятие 4.</b> Методы изучения рынка сырья и материалов (прямые и косвенные). Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов.	2	
	<b>Практическое занятие 5.</b> Расчет потребностей в материально-техническом обеспечении. Выработка стратегии снабжения.	2	
<b>Тема 1.4</b> Анализ соответствия заявок внутренним нормам и регламентам, а также запланированному бюджету организации	<b>Содержание</b> Основные группы товаров для нужд организаций. Сбор и анализ заявок на закупку товаров в соответствии с нуждами. Алгоритм проведения закупок. Методы осуществления операций по закупке. Оферта, виды оферты. Разработка плана закупок и осуществление подготовки изменений для внесения в план закупок. Организация и проведение договорной работы с поставщиками.	4	<i>ОК 1, 4 ПК 4.1-4.3</i>
	<b>Практическое занятие 6.</b> Оформление договора купли-продажи (поставки), претензии и определение оптимального размера закупки (в соответствии с ФЗ-44).	2	
	<b>Практическое занятие 7.</b> Организация выбора поставщика.	2	
	<b>Практическое занятие 8.</b> Приемка товаров по количеству и качеству.	2	
	<b>Практическое занятие 9.</b> Формы расчетов и ответственность поставщиков.	2	
<b>Тема 1.5</b> Виды торгов. Организация отбора поставщиков на основе конкурса, запроса ценовых котировок и проведения аукционов	<b>Содержание</b> Централизованные и децентрализованные закупки. Особенности электронных закупок ФЗ 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Электронные площадки размещения тендеров. Основы стратегических закупок (глава 2, ФЗ N 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»). Динамические аукционы (Статья 59). Факторы выбора поставщиков. Хозяйственные связи между предприятиями: прямые и опосредованные (косвенные), длительные, и краткосрочные. (Ст. 48-58).	2	<i>ОК 1, 4 ПК 4.1-4.3</i>
	Формы коммерческой деятельности: с сотрудничеством (совместная), без сотрудничества (самостоятельная), индивидуальная. Методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материального стимулирования, система скидок и т.п.), инновационные. Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт. Организация работы оптовых ярмарок. Основные этапы проведения ярмарочной торговли. Франчайзинг: понятие, объекты, субъекты, франшиза, их классификация.	2	
	<b>Самостоятельная работа:</b> Сущность лизинга, его формы, типы и виды. Преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт. Понятие биржи. Товарная биржа. Электронные торговые площадки. Организация работы брокеров, маклеров, дилеров, трейдеров, их виды и функции.	6	
	<b>Практическое занятие 10.</b> Анализ децентрализованных и централизованных закупок. Работа с электронными площадками.	2	



	<b>Практическое занятие 11.</b> Работа с нормативной документацией. Стандартизация товаров, участвующих в закупке в соответствии с ФЗ №44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Решение задач по формированию МТО.	4	
<b>Тема 1.6</b> Сбор и систематизация поставщиков, их предложений на основе запросов/конкурентов. Особенности составления закупочных документов. Разработка плана закупок и осуществление подготовки изменений для внесения в план закупок.	<b>Содержание</b>	4	<i>ОК 1, 4 ПК 4.1-4.3</i>
	Основные виды расчетов между хозяйствующими субъектами. Коммерческое кредитование, его виды. Наличные расчеты. Безналичные расчеты. Платежные требования. Инкассо. Требования к заполнению. Линейные контракты. Составление формального контракта. Договоры с ценовой спецификацией и фиксированной ценой. Отбор контрагентов-поставщиков. Компетенции закупщика. Пред контрактное и пост контрактное взаимодействие с поставщиками. Оценка эффективности закупочной деятельности. Продление срока договора. Закупочные риски.		
	<b>Практическое занятие 12.</b> Мониторинг предложений поставщиков. Определение критериев по выбору поставщиков. I этап. Поиск потенциальных поставщиков II этап. Проверка поставщиков. III этап. Анализ выявленных поставщиков. IV этап. Оценка надежности поставщиков. <b>Практическое занятие 13.</b> Обработка и анализ информации о ценах на товары, работы, услуги. <b>Практическое занятие 14.</b> Подготовка и направление приглашений к определению поставщиков (подрядчиков, исполнителей), различными способами. <b>Практическое занятие 15.</b> Обработать, сформировать и обеспечить хранение данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей). <b>Самостоятельная работа:</b> Разработка плана закупок и осуществление подготовки изменений для внесения в план закупок.	8	
<b>Тема 1.7</b> Алгоритм проведения закупок. Методы осуществления операции по закупке. Оферта, виды оферты. Закупочная логистика	<b>Содержание</b>	4	<i>ОК 1, 4 ПК 4.1-4.3</i>
	Цель и формы закупочной логистики. Выбор способа логистики закупки. Материальные потоки и их классификация. Координация материальных и финансовых потоков в информационном поле. Алгоритм проведения закупок. Методы осуществления операции по закупке. Оферта, виды оферты. Страхование и его основные виды. Основные виды снижения коммерческих рисков. Страхование торговых сделок и договоров. Гарантии товаропроизводителей. Правовое обоснование предъявления претензий за некачественное обслуживание и некачественный товар.		
	<b>Практическое занятие 16.</b> Правила написания запроса оферты. Особенности запроса оферты в тендерах.	4	
	<b>Практическое занятие 17.</b> Определение видов и характеристик транспортно-складской тары и упаковки материального потока.	2	
	<b>Практическое занятие 18.</b> Формирование обобщенной схемы движения материальных потоков	2	



	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Виды и характеристики транспортно-складской тары и упаковки. Маркировка продукции. Федеральная антимонопольная служба РФ (ФАС). Правила подачи жалоб в ФАС.	6	
<b>Тема 1.8</b> Экспертиза результатов закупок, приемка контрактов. Организация и проведение договорной работы с поставщиками. Оценка достижения целей закупки	<b>Содержание</b>	4	<i>ОК 1, 4 ПК 4.1-4.3</i>
	Организация и проведение договорной работы с поставщиками. Оценка достижения целей закупки. Общие требования к информации о товарах. Виды, структура и назначение штрихового кода Назначение, виды, порядок регистрации и использования товарных знаков. Защита товарных знаков		
	<b>Практическое занятие 19.</b> Контракт, договор купли-продажи, содержание договора купли-продажи. Стороны договора. Регистрация договора купли-продажи. Расторжение договора. Виды договора купли-продажи. Проверка соблюдения условий контракта. Организация процедуры приемки отдельных этапов исполнения контракта и создание приемочной комиссии. Применение мер ответственности и совершение иных действий в случае нарушения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) условий контракта, в том числе организация включения в реестр недобросовестных поставщиков.	4	
	<b>Практическое занятие 20.</b> Деловая игра «Ведение переговоров о ходе выполнения контракта».	4	
	<b>Практическое занятие 21.</b> Оформление документа в виде заключения по результатам проверки (экспертизы) закупочной процедуры и документации.	4	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Организация и проведение договорной работы с поставщиками.	5	
<b>Тема 1.9</b> Проверка соблюдения условий контракта. Оценка обоснованности закупок. Оформление сводного аналитического отчета	<b>Содержание</b>	2	<i>ОК 1, 4 ПК 4.1-4.3</i>
	Оценка степени достижения целей закупок. Оценка обоснованности закупок. Оценка эффективности обеспечения корпоративных нужд. Оформление сводного аналитического отчета.		
	<b>Практическое занятие 22.</b> Анализ полноты заполнения форм обоснования закупок, являющихся приложением к плану закупок и плану-графику закупок, в соответствии с Правилами обоснования закупок.	4	
	<b>Практическое занятие 23.</b> Оформление сводного аналитического отчета по закупкам. Оформление претензий. Отчет о закупках по номенклатуре и назначению приобретаемых товаров, сырья и материалов, поставщикам, подразделениям-заказчикам, видам деятельности. Показатели отчета о закупках: основные – план-факт отклонения; дополнительные – отсрочка платежа, дата поставки и т. д.	4	
	<b>Практическое занятие 24.</b> Проведение анализа внесенной в формы обоснования закупок информации на предмет ее соответствия наименованию граф формы (шаблоны 1.1 - 1.4, 2.1, 2.2, 3.1, 3.2 подсистемы «Мониторинг закупок» ЕИС). Провести сопоставительный анализ информации, указанной в плане закупок, плане-графике закупок, формах обоснования закупок (ЕИС) и документах, представленных субъектом контроля.	4	
<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Оформление сводного аналитического отчета	4		

	<b>Итого МДК «Агент по закупкам»</b>	126	
	<b>Всего по ПМ 04</b>	252	

### 2.3. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ) (заочное)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Коды компетенций
<b>МДК 04.01 Выполнение работ по профессии «Продавец продовольственных товаров»</b>		<b>56</b>	
<b>Раздел I. Розничная торговля товаров растительного и животного происхождения</b>			
<b>Тема 1.1</b> Общие сведения о товароведении пищевых продуктов.	<b>Содержание</b>	4	<i>ОК 1, 4,</i>
	Продовольственные товары: понятие, назначение. Отличие от непродовольственных товаров. Потребности, удовлетворяемые продовольственными товарами. Состояние регионального рынка продовольственных товаров. Общая классификация.		
<b>Тема 1.2</b> Розничная торговля зерномучных, товаров.	<b>Содержание</b>	2	<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
	Состояние и перспективы развития рынка зерномучных товаров. Классификация. Характеристика зерна: особенности строения, химический состав, влияние на потребительские свойства. Товароведная характеристика круп, муки по пищевой ценности, ассортименту, процессам производства, оценке качества, хранению. Подготовка к продаже.		
	<b>Практическая работа №1.</b> Определение качества хлеба по органолептическим показателям.		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Анализ регионального рынка зерномучных товаров.	2	
<b>Тема 1.3</b> Розничная торговля плодоовощных товаров.	<b>Содержание</b>		<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
	Состояние и перспективы развития рынка плодов и овощей. Классификация. Товароведная характеристика плодов и овощей. Состав и пищевая ценность. Товарное качество плодов и овощей. Оценка качества, дефекты, болезни, условия и сроки хранения.		
	Продукты переработки плодов и овощей. Товароведная характеристика. Овощные консервы: классификация, пищевая ценность, маркировка. Подготовка к продаже.		
	Сроки хранения и реализации.		
	<b>Практическая работа №2.</b> Определение товарного качества свежих плодов и овощей.		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Анализ регионального рынка плодоовощной продукции. Анализ потребительских свойств свежих плодов и овощей.	2	

<b>Тема 1.4</b> Розничная торговля вкусовых товаров.	<b>Содержание</b>		<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
	Состояние рынка вкусовых товаров. Классификация. Состав и пищевая ценность. Товароведная характеристика чая, кофе. Состав и пищевая ценность, классификация, оценка качества, дефекты, условия и сроки хранения. Подготовка к продаже.		
	<b>Практическая работа №3.</b> Изучение ассортимента пряностей.		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Изучение регионального рынка алкогольных, слабоалкогольных и безалкогольных напитков. Творческие работы по теме	2	
<b>Тема 1.5</b> Розничная торговля кондитерских товаров.	<b>Содержание</b>		<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
	Состояние и перспективы развития рынка кондитерских товаров, классификация, пищевая ценность. Товароведная характеристика сахара, мёда. Состав, пищевая ценность, оценка качества, дефекты, условия и сроки хранения Товароведная характеристика фруктово-ягодных кондитерских изделий. Состав, пищевая ценность, оценка качества, дефекты, условия и сроки хранения. Товароведная характеристика шоколада, какао-порошка. Состав, пищевая ценность, оценка качества, дефекты, условия и сроки хранения. Товароведная характеристика мучных кондитерских изделий. Состав, пищевая ценность, оценка качества, дефекты, условия и сроки хранения. Подготовка к продаже.		
	<b>Практическая работа №4.</b> Оценка качества печенья по органолептическим методом.		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Анализ ассортимента кондитерских товаров региональных производителей.	2	
<b>Тема 1.6</b> Розничная торговля молочных товаров.	<b>Содержание</b>		<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
	Состояние и перспективы развития рынка молочных товаров. Классификация, значение молочных товаров для организма человека. Товароведная характеристика молока и сливок. Химический состав, пищевая ценность, оценка качества, дефекты, условия и сроки хранения. Товароведная характеристика масла коровьего, молочных консервов, мороженого. Способы получения, оценка качества, дефекты, условия и сроки хранения. Товароведная характеристика сыров. Классификация, способы получения, оценка качества, дефекты, условия и сроки хранения. Подготовка к продаже.		
	<b>Практическая работа № 5.</b> Изучение ассортимента молочных товаров..		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Изучение ассортимента молочных товаров базового предприятия. Сравнительная товароведная	2	

	характеристика масла коровьего, маргарина, спреда.		
<b>Тема 1.7</b> Розничная торговля мясных товаров.	<b>Содержание</b> Состояние и перспективы развития рынка мясных товаров. Значение, классификация, ассортимент. Мясо убойных животных. Пищевая ценность, тканевой, химический состав. Сортовой раз-руб. Классификация мяса по различным признакам. Товароведное и ветеринарной клеймение. Товароведная характеристика мяса птицы в сравнении с мясом убойных животных. Товароведная характеристика мясокопченостей, субпродуктов, мясных консервов. Товароведная характеристика колбасных изделий. Классификация, ассортимент, оценка качества, условия и сроки хранения. Подготовка к продаже.		<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
	<b>Практическая работа №6.</b> Изучение ветеринарного клеймения и товароведной маркировки		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Изучение регионального рынка мясных товаров. Изучение ассортимента колбасных изделий торгового предприятия. Изучение маркировки мясных консервов.	4	
<b>Тема 1.8</b> Розничная торговля рыбных товаров.	<b>Содержание</b> Состояние и перспективы развития рынка рыбных товаров. Значение, отличие от других групп продовольственных товаров, классификация, ассортимент. Строение. Рыба живая, охлажденная, мороженая. Сравнительная характеристика. Оценка качества, условия и сроки хранения. Подготовка к продаже.		<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
	<b>Практическая работа №7.</b> Оценка качества рыбных товаров.		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Изучение регионального рынка рыбных товаров. Изучение маркировки рыбных консервов.	36	
<b>МДК.04.01. Выполнение работ по профессии «Продавец непродовольственных товаров»</b>		<b>57</b>	
<b>Раздел 2. Розничная торговля хозяйственных, одежно-обувных и культурно-бытовых товаров</b>			
<b>Тема 2.1</b> Особенности рынка непродовольственных товаров	<b>Содержание</b> Состояние потребительского рынка непродовольственных товаров. Классификация ассортимента непродовольственных товаров. Номенклатура потребительских свойств и показателей качества непродовольственных товаров. Градации товаров по качеству. Понятие сорта, дефектов и отклонений.	2	<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
	<b>Тема 2.2</b> Розничная	<b>Содержание</b>	2

торговля посудой из пластмасс	<p>Понятие о пластических массах и товарах их пластмасс. Рынок пластмассовой посуды и хозяйственных изделий. Классификация пластмасс: исходное сырье, состав, типы реакций и способы переработки пластмасс в изделия. Общие свойства, достоинства и недостатки поликонденсационных и полимеризационных пластмасс и синтетических смол. Классификация и характеристика изделий из пластмасс. Показатели качества. Требования к качеству изделий. Дефекты. Маркировка посуды. Градации качества.</p> <p><b>Практическая работа 1.</b> Идентификация пластмассовой посуды.</p>		<i>ПК 1.6</i>
<b>Тема 2.3</b> Розничная торговля товарами бытовой химии	<p><b>Содержание</b></p> <p>Группировка ассортимента товаров бытовой химии. Клеи: состав, свойства, показатели качества, классификация ассортимента. Лакокрасочные товары: виды (лаки, олифы, краски, грунтовки, шпатлевки), состав, свойства, общие и специфические показатели качества. Маркировка. Моющие средства: хозяйственное мыло, синтетические моющие средства и вспомогательные вещества: состав, свойства, классификация, показатели качества. Требования к качеству.</p> <p><b>Практическая работа 2.</b> Изучение ассортимента и качества товаров бытовой химии.</p>	2	<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
<b>Тема 2.4</b> Розничная торговля стеклянной и керамической посудой	<p><b>Содержание</b></p> <p>Состояние рынка силикатных товаров. Факторы, формирующие качество посуды из стекла и керамики. Показатели качества, требования, особенности сортировки посуды.</p> <p><b>Практическое занятие 3.</b> Идентификация стеклянной и керамической посуды.</p> <p><b>Практическое занятие 4.</b> Оценка качества силикатной посуды.</p>	2	<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
<b>Тема 2.5</b> Розничная торговля металлохозяйственными товарами	<p><b>Содержание</b></p> <p>Состояние рынка металлической посуды. Факторы, формирующие качество металлической посуды.</p>		<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
<b>Тема 2.6</b> Розничная торговля электробытовыми товарами	<p><b>Содержание</b></p> <p>Обзор ассортимента групп и подгрупп электротоваров. Показатели качества, особенности конструкции, функции, достоинства и недостатки, бренды.</p> <p><b>Практическое занятие 5.</b> Оценка конкурентоспособности электробытовых машин.</p> <p><b>Практическое занятие 6.</b> Оценка качества электробытовых машин.</p>	2	<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
<b>Тема 2.7</b> Розничная торговля текстильными товарами	<p><b>Содержание</b></p> <p>Обзор рынка текстильных товаров. Характеристика ассортимента тканей, потребительские свойства текстильных товаров.</p> <p><b>Практическое занятие 7.</b> Идентификация тканей по составу, переплетению, отделке достоинствам и недостаткам.</p>	2	<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
<b>Тема 2.8</b> Розничная торговля швейными и трикотажными товарами	<p><b>Содержание</b></p> <p>Характеристика ассортимента швейных и трикотажных товаров, особенности потребительских свойств одежды. Требования к качеству, особенности сортировки.</p>	2	<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>

	<b>Практическое занятие 8.</b> Оценка качества одежды. <b>Практическая работа 9.</b> Характеристика потребительских свойств одежды и требования к качеству.		
<b>Тема 2.9</b> Розничная торговля пушно-меховыми товарами	<b>Содержание</b>		<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
	Обзор ассортимента пушно-меховых товаров. Виды изменчивости. Принципы сортировки.		
	<b>Практическое занятие 10.</b> Изучение свойств пушно-меховых полуфабрикатов. <b>Практическое занятие 11.</b> Презентация меховой одежды.		
<b>Тема 2.10</b> Розничная торговля ювелирными изделиями	<b>Содержание</b>		<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
	Ассортимент ювелирных изделий, факторы, формирующие качество. Пробирование и клеймение.		
	<b>Практическое занятие 12.</b> Обработка результатов маркетинговых исследований с применением программных продуктов.		
<b>Тема 2.11</b> Розничная торговля парфюмерно-косметическими товарами	<b>Практическое занятие 13.</b> Оценка качества парфюмерно-косметических товаров на соответствие требований стандартов.		<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
<b>Тема 2.12</b> Розничная торговля товарами народных художественных промыслов	<b>Практическое занятие 14.</b> Изучение ассортимента российских народных промыслов.		<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
<b>Тема 2.13</b> Розничная торговля игрушками	<b>Практическое занятие 15.</b> Оценка конкурентоспособности игрушек. Требования безопасности.		<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
<b>Тема 2.14</b> Розничная торговля школьно-письменными товарами	<b>Практическое занятие 16.</b> Изучение ассортимента бумаги и бумажно-беловых товаров. Показатели качества.		<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
<b>Тема 2.15</b> Розничная торговля музыкальными инструментами	<b>Практическое занятие 17.</b> Оценка качества музыкальных инструментов.		<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
<b>Тема 2.16</b> Розничная торговля фототоварами и БРЭА	<b>Практическое занятие 18.</b> Анализ ассортимента бытовой радиоэлектронной аппаратуры и фототоваров. Показатели ассортимента. <b>Самостоятельная работа</b>	43	<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
<b>Тема 2.17</b> Розничная торговля непродовольственными товарами	<b>Практическое занятие 19.</b> Контрольно-обобщающий урок.	2	<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
<b>МДК.04.01. Выполнение работ по профессии «Агент по закупкам»</b>		<b>99</b>	

<p><b>Тема 1.1</b> Общие сведения о профессии «Агент по закупкам»</p>	<p><b>Содержание</b>  Общие сведения о профессии «Агент по закупкам». Квалификационные характеристики. Должностная инструкция. Преимущества и недостатки профессии. Субъекты коммерческой деятельности: юридические лица - организации-изготовители, продавцы-посредники, индивидуальные предприниматели, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного потребителя. Физические лица - менеджеры по закупкам и продажам, торговые представители, коммерческие и торговые агенты, их характерные признаки.</p> <p><b>Практическое занятие 1.</b> Разбор основных функций специалиста по закупкам. Личные качества. Функции специалиста по закупкам: выбирает поставщиков на основе нескольких критериев, (скорости доставки продукции, стоимости товаров и их качества, эффективности логистических процессов); проводит переговоры с поставщиками, договаривается о лучших условиях; контролирует количество необходимой продукции на складе, обеспечивает своевременное пополнение товаров; оформляет и проверяет документы, составляемые в рамках закупочной деятельности (договора с поставщиками, транспортные накладные, таможенные декларации). Ключевые профессиональные качества: коммуникабельность, знание особенностей текущего состояния рынка, а также умение ориентироваться в них, знание технической информации.</p>		<p><i>ОК 1, 4 ПК 4.1-4.3</i></p>
<p><b>Тема 1.2</b> Основные термины в закупках. Требования законодательства в сфере закупок. Виды торгов</p>	<p><b>Содержание</b>  Нормативная база РФ, регулирующая потребительское законодательство. ФЗ «О государственном регулировании торговой деятельности»: объекты, основные положения. Понятие и правовое регулирование договоров. Классификация договоров. Договоры, применяемые в торговле. Обеспечение сохранности оформляемой документации. Правовые основы заключения договора купли-продажи, их особенности. Порядок заключения и исполнения договоров. Ответственность за нарушение договорных обязательств. Изменение и расторжение договоров. Порядок заключения агентских соглашений. Особенности франчайзинговых контрактов.</p> <p><b>Практическое занятие 2.</b> Этика делового общения. Общие требования к продавцу.  <b>Практическое занятие 3.</b> Правила проведения деловых переговоров. Вербальные и невербальные средства общения.</p>	<p>4</p>	<p><i>ОК 1, 4 ПК 4.1-4.3</i></p>
<p><b>Тема 1.3</b> Планирование деятельности службы материально-технического обеспечения (МТО)</p>	<p><b>Содержание</b>  Сущность и значение материально-технического обеспечения предприятий в современных условиях.  Требования законодательства РФ и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок.  ФЗ 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»  ФЗ 223 «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»  Отдел закупок, функции отдела. Персонал отдела.</p>	<p>4</p>	<p><i>ОК 1, 4 ПК 4.1-4.3</i></p>



	<p><b>Практическое занятие 4.</b> Методы изучения рынка сырья и материалов (прямые и косвенные). Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов.</p> <p><b>Практическое занятие 5.</b> Расчет потребностей в материально-техническом обеспечении. Выработка стратегии снабжения.</p>		
<p><b>Тема 1.4</b> Анализ соответствия заявок внутренним нормам и регламентам, а также запланированному бюджету организации</p>	<p><b>Содержание</b>  Основные группы товаров для нужд организаций. Сбор и анализ заявок на закупку товаров в соответствии с нуждами. Алгоритм проведения закупок.  Методы осуществления операций по закупке. Оферта, виды оферты.  Разработка плана закупок и осуществление подготовки изменений для внесения в план закупок.  Организация и проведение договорной работы с поставщиками.  <b>Практическое занятие 6.</b> Оформление договора купли-продажи (поставки), претензии и определение оптимального размера закупки (в соответствии с ФЗ-44).  <b>Практическое занятие 7.</b> Организация выбора поставщика.  <b>Практическое занятие 8.</b> Приемка товаров по количеству и качеству.  <b>Практическое занятие 9.</b> Формы расчетов и ответственность поставщиков.</p>	4	<p><i>ОК 1, 4</i>  <i>ПК 4.1-4.3</i></p>
<p><b>Тема 1.5</b> Виды торгов. Организация отбора поставщиков на основе конкурса, запроса ценовых котировок и проведения аукционов</p>	<p><b>Содержание</b>  Централизованные и децентрализованные закупки. Особенности электронных закупок ФЗ 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Электронные площадки размещения тендеров.  Основы стратегических закупок (глава 2, ФЗ N 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»)  Динамические аукционы (Статья 59).  Факторы выбора поставщиков. Хозяйственные связи между предприятиями: прямые и опосредованные (косвенные), длительные, и краткосрочные. (Ст. 48-58).  Формы коммерческой деятельности: с сотрудничеством (совместная), без сотрудничества (самостоятельная), индивидуальная. Методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материального стимулирования, система скидок и т.п.), инновационные. Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт.  Организация работы оптовых ярмарок. Основные этапы проведения ярмарочной торговли.  Франчайзинг: понятие, объекты, субъекты, франшиза, их классификация.  <b>Самостоятельная работа:</b> Сущность лизинга, его формы, типы и виды. Преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт. Понятие биржи. Товарная биржа. Электронные торговые площадки. Организация работы брокеров, маклеров, дилеров, трейдеров, их виды и функции.</p>	20	<p><i>ОК 1, 4</i>  <i>ПК 4.1-4.3</i></p>
	<p><b>Практическое занятие 10.</b> Анализ децентрализованных и централизованных закупок. Работа с электронными площадками.</p>		



	<b>Практическое занятие 11.</b> Работа с нормативной документацией. Стандартизация товаров, участвующих в закупке в соответствии с ФЗ №44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Решение задач по формированию МТО.		
<b>Тема 1.6</b> Сбор и систематизация поставщиков, их предложений на основе запросов/конкурентов. Особенности составления закупочных документов. Разработка плана закупок и осуществление подготовки изменений для внесения в план закупок.	<b>Содержание</b>	20	ОК 1, 4 ПК 4.1-4.3
	Основные виды расчетов между хозяйствующими субъектами. Коммерческое кредитование, его виды. Наличные расчеты. Безналичные расчеты. Платежные требования. Инкассо. Требования к заполнению. Линейные контракты. Составление формального контракта. Договоры с ценовой спецификацией и фиксированной ценой. Отбор контрагентов-поставщиков. Компетенции закупщика. Пред контрактное и пост контрактное взаимодействие с поставщиками. Оценка эффективности закупочной деятельности. Продление срока договора. Закупочные риски.		
<b>Тема 1.7</b> Алгоритм проведения закупок. Методы осуществления операции по закупке. Оферта, виды оферты. Закупочная логистика	<b>Практическое занятие 12.</b> Мониторинг предложений поставщиков. Определение критериев по выбору поставщиков. I этап. Поиск потенциальных поставщиков II этап. Проверка поставщиков. III этап. Анализ выявленных поставщиков. IV этап. Оценка надежности поставщиков.	20	ОК 1, 4 ПК 4.1-4.3
	<b>Практическое занятие 13.</b> Обработка и анализ информации о ценах на товары, работы, услуги.		
	<b>Практическое занятие 14.</b> Подготовка и направление приглашений к определению поставщиков (подрядчиков, исполнителей), различными способами.		
	<b>Практическое занятие 15.</b> Обработать, сформировать и обеспечить хранение данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей).		
	<b>Самостоятельная работа:</b> Разработка плана закупок и осуществление подготовки изменений для внесения в план закупок.		
	<b>Содержание</b>	20	ОК 1, 4 ПК 4.1-4.3
	Цель и формы закупочной логистики. Выбор способа логистики закупки. Материальные потоки и их классификация. Координация материальных и финансовых потоков в информационном поле.		
	Алгоритм проведения закупок. Методы осуществления операции по закупке. Оферта, виды оферты. Страхование и его основные виды. Основные виды снижения коммерческих рисков. Страхование торговых сделок и договоров. Гарантии товаропроизводителей. Правовое обоснование предъявления претензий за некачественное обслуживание и некачественный товар.		
	<b>Практическое занятие 16.</b> Правила написания запроса оферты. Особенности запроса оферты в тендерах.		
	<b>Практическое занятие 17.</b> Определение видов и характеристик транспортно-складской тары и упаковки материального потока.		
	<b>Практическое занятие 18.</b> Формирование обобщенной схемы движения материальных потоков		

	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Виды и характеристики транспортно-складской тары и упаковки. Маркировка продукции. Федеральная антимонопольная служба РФ (ФАС). Правила подачи жалоб в ФАС.	2	
<b>Тема 1.8</b> Экспертиза результатов закупок, приемка контрактов. Организация и проведение договорной работы с поставщиками. Оценка достижения целей закупки	<b>Содержание</b>		<i>ОК 1, 4 ПК 4.1-4.3</i>
	Организация и проведение договорной работы с поставщиками. Оценка достижения целей закупки. Общие требования к информации о товарах. Виды, структура и назначение штрихового кода Назначение, виды, порядок регистрации и использования товарных знаков. Защита товарных знаков		
	<b>Практическое занятие 19.</b> Контракт, договор купли-продажи, содержание договора купли-продажи. Стороны договора. Регистрация договора купли-продажи. Расторжение договора. Виды договора купли-продажи. Проверка соблюдения условий контракта. Организация процедуры приемки отдельных этапов исполнения контракта и создание приемочной комиссии. Применение мер ответственности и совершение иных действий в случае нарушения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) условий контракта, в том числе организация включения в реестр недобросовестных поставщиков.		
	<b>Практическое занятие 20.</b> Деловая игра «Ведение переговоров о ходе выполнения контракта».		
	<b>Практическое занятие 21.</b> Оформление документа в виде заключения по результатам проверки (экспертизы) закупочной процедуры и документации.		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Организация и проведение договорной работы с поставщиками.	20	
<b>Тема 1.9</b> Проверка соблюдения условий контракта. Оценка обоснованности закупок. Оформление сводного аналитического отчета	<b>Содержание</b>		<i>ОК 1, 4 ПК 4.1-4.3</i>
	Оценка степени достижения целей закупок. Оценка обоснованности закупок. Оценка эффективности обеспечения корпоративных нужд. Оформление сводного аналитического отчета.		
	<b>Практическое занятие 22.</b> Анализ полноты заполнения форм обоснования закупок, являющихся приложением к плану закупок и плану-графику закупок, в соответствии с Правилами обоснования закупок.		
	<b>Практическое занятие 23.</b> Оформление сводного аналитического отчета по закупкам. Оформление претензий. Отчет о закупках по номенклатуре и назначению приобретаемых товаров, сырья и материалов, поставщикам, подразделениям-заказчикам, видам деятельности. Показатели отчета о закупках: основные – план-факт отклонения; дополнительные – отсрочка платежа, дата поставки и т. д.		
	<b>Практическое занятие 24.</b> Проведение анализа внесенной в формы обоснования закупок информации на предмет ее соответствия наименованию граф формы (шаблоны 1.1 - 1.4, 2.1, 2.2, 3.1, 3.2 подсистемы «Мониторинг закупок» ЕИС). Провести сопоставительный анализ информации, указанной в плане закупок, плане-графике закупок, формах обоснования закупок (ЕИС) и документах, представленных субъектом контроля.		
<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Оформление сводного аналитического отчета	5		

	<b>Итого МДК «Агент по закупкам»</b>	126	
	<b>Всего по ПМ 04</b>	252	

## 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля обеспечена наличием учебного кабинета. Выполнение работ по профессиям «Продавец непродовольственных товаров. Продавец продовольственных товаров», «Агент по закупкам».

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета: стенды, компьютеры, натуральные образцы, муляжи, плакаты, контрольно-кассовые терминалы и другие средства измерений, применяемые в торговле, нормативные документы, образцы товаров, электронные весы, толщиномеры, микроскопы и другое.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную учебную практику.

### 4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет – ресурсов, дополнительной литературы

#### Учебно-методическая документация:

1. Методические рекомендации для самостоятельной работы студентов по МДК.
2. Сборник ФОС по разделам дисциплины.

#### Нормативные документы:

3. ФЗ «О защите прав потребителей» от 07.02.92 № 2300/1 с изменениями и дополнениями.
4. ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» от 02.01.2000.
5. ФЗ «О ветеринарии» от 14.05 93 № 4979-1 с изменениями и дополнениями.
6. ФЗ «О карантине растений» от 20.07.2000 с изменениями и дополнениями.
7. ФЗ «Об экологической экспертизе» от 23.11.95 с изменениями и дополнениями.
8. ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» от 31.03.99.
9. Федеральный закон "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ (последняя редакция)  
[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_144624/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/)
10. Федеральный закон "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" от 18.07.2011 N 223-ФЗ (последняя редакция)  
[https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_116964/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116964/)
11. Технический регламент «О безопасности продукции, предназначенной для детей и подростков», утв. Постановлением Правительства РФ от 07.04.09 № 307.

12. «Технический регламент на табачную продукцию», ФЗ от 22.12.08 № 268-ФЗ.
13. «Технический регламент на соковую продукцию из фруктов и овощей», ФЗ от 27.10.08 № 178-ФЗ.
14. «Технический регламент на масложировую продукцию», ФЗ от 24.06.08 № 90-ФЗ.
15. «Технический регламент на молоко и молочную продукцию», ФЗ от 12.06.08 № 88-ФЗ.
16. Гигиенические требования к срокам годности и условиям хранения пищевых продуктов. СанПиН 2.3.2.1324-03.

**Основные источники:**

17. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров : учебное пособие для СПО / Д.В. Закамов [и др.].. — Саратов : Профобразование, 2021. — 378 с. — ISBN 978-5-4488-1264-4. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/106864.html> (дата обращения: 06.06.2022). — Режим доступа: для авторизир. пользователей. - DOI: <https://doi.org/10.23682/106864>
18. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник для среднего профессионального образования / Г. М. Кадырова, С. Г. Еремин, А. И. Галкин ; под редакцией С. Е. Прокофьева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 392 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15830-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/542347> (дата обращения: 02.06.2024).

**Дополнительные источники:**

19. Кашенко, Е. Г. Товароведение мебельных товаров : учебное пособие / Е. Г. Кашенко, О. М. Калиева, И. Б. Береговая. — Оренбург : Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2017. — 147 с. — ISBN 978-5-7410-1789-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/71344.html> (дата обращения: 07.10.2019).
20. Кашенко, Е. Г. Товароведение и экспертиза электробытовых товаров : учебное пособие для бакалавров / Е. Г. Кашенко, О. М. Калиева, Т. Ф. Мельникова. — Оренбург : Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2017. — 129 с. — ISBN 978-5-7410-1671-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/71343.html> (дата обращения: 07.10.2019).
21. Кашенко, Е. Г. Товароведение и экспертиза керамических товаров : учебное пособие / Е. Г. Кашенко. — Оренбург : Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2017. — 246 с. — ISBN 978-5-7410-1955-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/78848.html> (дата обращения: 07.10.2019).
22. Рябкова, Д. С. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров : учебник для СПО / Д. С. Рябкова, Г. Г. Левкин. — Саратов : Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 200 с. — ISBN 978-5-4486-0533-8,

978-5-4488-0226-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/80293.html> (дата обращения: 07.10.2019).

23. Славнова, Т. П. Товароведение и экспертиза одежно-обувных и пушно-меховых товаров : учебное пособие для бакалавров / Т. П. Славнова ; под редакцией С. А. Вилковой. — 2-е изд. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 168 с. — ISBN 978-5-394-03223-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/83151.html> (дата обращения: 07.10.2019).

22. Тимофеева В.А. Товароведение продовольственных товаров, Ростов – на – Дону «Феникс», 2017. – 424 с.

23. Шевченко В.В. Товароведение и экспертиза потребительских товаров. – М.:ИНФРА-М, 2017-752 с.

#### **Периодические издания:**

24. Журналы «Товаровед потребительских товаров», «Товаровед продовольственных товаров».

#### **Интернет-ресурсы:**

25. Российская Государственная Библиотека: <http://www.rsk.ru>

26. Правовая система ГАРАНТ: <http://www.garant.ru>

27. Электронная библиотека журналов: <http://elibrary.ru>

28. [www.Ebibleoteka.ru](http://www.Ebibleoteka.ru) – сайт электронной библиотеки БГУ.

29. <http://lib.isea.ru> – научная библиотека БГУ.

### **4.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

Максимальный объем учебной нагрузки обучающегося составляет 54 академических часа в неделю, включая все виды аудиторной и внеаудиторной (самостоятельной) учебной работы по освоению основной профессиональной образовательной программы.

Максимальный объем аудиторной учебной нагрузки при очной форме получения образования составляет 36 академических часов в неделю.

Организация учебной практики осуществляется образовательным учреждением в сроки, установленные рабочим учебным планом. Учебную практику студенты проходят в предприятиях розничной и оптовой торговли, а также в отделах сбыта производственных организаций или в сфере услуг.

Практика является обязательным разделом профессионального модуля. Она представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся. При реализации ОПОП СПО предусматриваются следующие виды практик: учебная.

#### 4.4. Перечень занятий, проводимых в активных и интерактивных формах

Общее количество аудиторных часов – **212 часов**

Занятия в активных и интерактивных формах – **8 часов**

Тема занятия	часы	Форма проведения
1. Определение товарного качества свежих плодов и овощей.	2	Работа в команде (практическая работа)
2. Оценка качества рыбных товаров.	2	Работа в команде (практическая работа)
3. Идентификация кожаной обуви.	2	Мастер-класс
4. Функциональные обязанности агента по закупкам.	2	Ролевая игра

#### 4.5. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по **ПМ 04**: наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля «Выполнение работ по профессиям «Продавец непродовольственных товаров»/»Продавец продовольственных товаров», «Агент по закупкам» специальности 38.02.08 Торговое дело:

- наличие практического опыта деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;
- повышение квалификации не реже 1 раза в 3 года, в том числе в форме стажировки в профессиональных организациях.

##### **Руководители практики должны:**

- иметь практический опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;
- отвечать за освоение обучающимися профессионального цикла.

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

№	Содержание	Основные показатели оценки	Методы оценки
ОК 1	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Демонстрация способов решения задач профессиональной деятельности Формулирование и объяснение сущности и социальной значимости своей будущей профессии.	Экспертное наблюдение.
ОК 4	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Понимание и применение требований делового общения. Совместное выполнение профессиональных работ и в стандартных и нестандартных ситуациях	Экспертное наблюдение на учебной практике и при выполнении практических работ.
ПК 1.6	Организовывать выполнение торговых технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.	Правильность выполнения торговых технологических процессов	Оценка правильности выполнения практических заданий. Тестирование.
ПК 4.1	Выполнять предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги	Правильность подходов и используемых технологий в предварительном сборе данных о потребностях, ценах на товары и услуги	Оценка выполнения практических заданий. Экспертное наблюдение
ПК 4.2	Готовить закупочную документацию.	Соответствие закупочной документации нормативно-правовым документам	Оценка выполнения практических заданий
ПК 4.2	Осуществлять обработку результатов закупки и заключения контракта.	Правильность обработки результатов закупки и контракта.	Оценка выполнения практических заданий

**Составители программы: Левина Е.А., Степанченко А.В.**