

Рабочая программа

Профессиональный модуль 04

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

Специальность

38.02.08 Торговое дело

Иркутск 2024

СОДЕРЖАНИЕ

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

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">— распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;— оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями;— установления градаций качества товаров;— расшифровки маркировки;— контроля режима и сроков хранения товаров;— соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения;— обработки и анализа информации о ценах на товары, работы, услуги;— подготовки и направления приглашений к определению поставщиков (подрядчиков, исполнителей) различными способами;— обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);— формирование начальной (максимальной) цены закупки;— формирование описания объекта закупки;— формирование требований, предъявляемых к участнику закупки;— формирование порядка оценки участников;— формирование проекта контракта;— составление закупочной документации;— подготовка и публичное размещение извещения об осуществлении за-
------------------	--

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

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

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

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.

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		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
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
МДК 04.01 Выполнение работ по профессии «Продавец продовольственных товаров»		56	
Раздел I. Розничная торговля товаров растительного и животного происхождения			
Тема 1.1 Общие сведения о товароведении пищевых продуктов.	Содержание	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.		
Тема 1.2 Розничная торговля зерномучных, товаров.	Содержание	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.		
	Практическая работа №1. Определение качества хлеба по органолептическим показателям.	4	
	Самостоятельная работа обучающихся: Анализ регионального рынка зерномучных товаров.	2	
Тема 1.3 Розничная торговля плодоовощных товаров.	Содержание	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.		
	Практическая работа №2. Определение товарного качества свежих плодов и овощей.	4	
	Самостоятельная работа обучающихся: Анализ регионального рынка плодоовощной продукции. Анализ потребительских свойств свежих плодов и овощей.	2	
Тема 1.4 Розничная торговля вкусовых товаров.	Содержание	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.		
	Практическая работа №3. Изучение ассортимента пряностей.	4	
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение регионального рынка алкогольных, слабоалкогольных и безалкогольных напитков. Творческие работы по теме	2	
Тема 1.5 Розничная торговля кондитерских товаров.	Содержание	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.		
	Практическая работа №4. Оценка качества печенья по органолептическим методом.	4	
	Самостоятельная работа обучающихся: Анализ ассортимента кондитерских товаров региональных производителей.	2	
Тема 1.6 Розничная торговля молочных товаров.	Содержание	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.		
	Практическая работа № 5. Изучение ассортимента молочных товаров..	4	
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение ассортимента молочных товаров базового предприятия. Сравнительная товароведная характеристика масла коровьего, маргарина, спреда.	1	
Тема 1.7 Розничная тор-	Содержание	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. Товароведная характеристика мяскопченостей, субпродуктов, мясных консервов. Товароведная характеристика колбасных изделий. Классификация, ассортимент, оценка каче- ства, условия и сроки хранения. Подготовка к продаже.		<i>ПК 1.6</i>
	Практическая работа №6. Изучение ветеринарного клеймения и товароведной маркировки	4	
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение регионального рынка мясных товаров. Изучение ассортимента колбасных изделий торгового предприятия. Изучение маркировки мясных консервов.	2	
Тема 1.8 Розничная тор- говля рыбных товаров.	Содержание	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.		
	Практическая работа №7. Оценка качества рыбных товаров.	4	
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение регионального рынка рыбных товаров. Изучение маркировки рыбных консервов.	2	
МДК.04.01. Выполнение работ по профессии «Продавец непродовольственных товаров»		57	
Раздел 2. Розничная торговля хозяйственных, одежно-обувных и культурно-бытовых товаров			
Тема 2.1 Особенности рынка непродоволь- ственных товаров	Содержание	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.		
Тема 2.2 Розничная	Содержание	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
	Практическая работа 1. Идентификация пластмассовой посуды.	2	
Тема 2.3 Розничная торговля товарами бытовой химии	Содержание	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.		
	Практическая работа 2. Изучение ассортимента и качества товаров бытовой химии.	2	
Тема 2.4 Розничная торговля стеклянной и керамической посудой	Содержание	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.		
	Практическое занятие 3. Идентификация стеклянной и керамической посуды. Практическое занятие 4. Оценка качества силикатной посуды.	2 2	
Тема 2.5 Розничная торговля металлохозяйственными товарами	Содержание	1	ОК 1, 4, ПК 1.6
	Состояние рынка металлической посуды. Факторы, формирующие качество металлической посуды.		
Тема 2.6 Розничная торговля электробытовыми товарами	Содержание	2	ОК 1, 4, ПК 1.6
	Обзор ассортимента групп и подгрупп электротоваров. Показатели качества, особенности конструкции, функции, достоинства и недостатки, бренды.		
	Практическое занятие 5. Оценка конкурентоспособности электробытовых машин. Практическое занятие 6. Оценка качества электробытовых машин.	2 2	
Тема 2.7 Розничная торговля текстильными товарами	Содержание		ОК 1, 4, ПК 1.6
	Обзор рынка текстильных товаров. Характеристика ассортимента тканей, потребительские свойства текстильных товаров.	2	
	Практическое занятие 7. Идентификация тканей по составу, переплетению, отделке достоинствам и недостаткам.	2	
Тема 2.8 Розничная торговля швейными и трикотажными товарами	Содержание	2	ОК 1, 4, ПК 1.6
	Характеристика ассортимента швейных и трикотажных товаров, особенности потребительских свойств одежды. Требования к качеству, особенности сортировки.		

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

Тема 1.1 Общие сведения о профессии «Агент по закупкам»	Содержание	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.			
	Практическое занятие 1. 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		
Тема 1.2 Основные термины в закупках. Требования законодательства в сфере закупок. Виды торгов	Содержание	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.			
	Практическое занятие 2. Этика делового общения. Общие требования к продавцу. Практическое занятие 3. Правила проведения деловых переговоров. Вербальные и невербальные средства общения.	2 2		
Тема 1.3 Планирование деятельности службы материально-технического обеспечения (МТО)	Содержание 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>	

	Практическое занятие 4. Методы изучения рынка сырья и материалов (прямые и косвенные). Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов.	2	
	Практическое занятие 5. Расчет потребностей в материально-техническом обеспечении. Выработка стратегии снабжения.	2	
Тема 1.4 Анализ соответствия заявок внутренним нормам и регламентам, а также запланированному бюджету организации	Содержание 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>
	Практическое занятие 6. Оформление договора купли-продажи (поставки), претензии и определение оптимального размера закупки (в соответствии с ФЗ-44).	2	
	Практическое занятие 7. Организация выбора поставщика.	2	
	Практическое занятие 8. Приемка товаров по количеству и качеству.	2	
	Практическое занятие 9. Формы расчетов и ответственность поставщиков.	2	
Тема 1.5 Виды торгов. Организация отбора поставщиков на основе конкурса, запроса ценовых котировок и проведения аукционов	Содержание 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	
	Самостоятельная работа: 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	
	Практическое занятие 10. Анализ децентрализованных и централизованных закупок. Работа с электронными площадками.	2	

	Практическое занятие 11. 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	
Тема 1.6 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.	Содержание	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.		
	Практическое занятие 12. 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. Практическое занятие 13. Обработка и анализ информации о ценах на товары, работы, услуги. Практическое занятие 14. Подготовка и направление приглашений к определению поставщиков (подрядчиков, исполнителей), различными способами. Практическое занятие 15. Обработать, сформировать и обеспечить хранение данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей). Самостоятельная работа: Разработка плана закупок и осуществление подготовки изменений для внесения в план закупок.	8	
Тема 1.7 Алгоритм проведения закупок. Методы осуществления операции по закупке. Оферта, виды оферты. Закупочная логистика	Содержание	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.		
	Практическое занятие 16. Правила написания запроса оферты. Особенности запроса оферты в тендерах.	4	
	Практическое занятие 17. Определение видов и характеристик транспортно-складской тары и упаковки материального потока.	2	
	Практическое занятие 18. Формирование обобщенной схемы движения материальных потоков	2	

	Самостоятельная работа обучающихся: Виды и характеристики транспортно-складской тары и упаковки. Маркировка продукции. Федеральная антимонопольная служба РФ (ФАС). Правила подачи жалоб в ФАС.	6	
Тема 1.8 Экспертиза результатов закупок, приемка контрактов. Организация и проведение договорной работы с поставщиками. Оценка достижения целей закупки	Содержание	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		
	Практическое занятие 19. 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	
	Практическое занятие 20. Деловая игра «Ведение переговоров о ходе выполнения контракта».	4	
	Практическое занятие 21. Оформление документа в виде заключения по результатам проверки (экспертизы) закупочной процедуры и документации.	4	
	Самостоятельная работа обучающихся: Организация и проведение договорной работы с поставщиками.	5	
Тема 1.9 Проверка соблюдения условий контракта. Оценка обоснованности закупок. Оформление сводного аналитического отчета	Содержание	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.		
	Практическое занятие 22. Анализ полноты заполнения форм обоснования закупок, являющихся приложением к плану закупок и плану-графику закупок, в соответствии с Правилами обоснования закупок.	4	
	Практическое занятие 23. 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	
	Практическое занятие 24. 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	
Самостоятельная работа обучающихся: Оформление сводного аналитического отчета	4		

	Итого МДК «Агент по закупкам»	126	
	Всего по ПМ 04	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
МДК 04.01 Выполнение работ по профессии «Продавец продовольственных товаров»		56	
Раздел I. Розничная торговля товаров растительного и животного происхождения			
Тема 1.1 Общие сведения о товароведении пищевых продуктов.	Содержание	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.		
Тема 1.2 Розничная торговля зерномучных, товаров.	Содержание	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.		
	Практическая работа №1. Определение качества хлеба по органолептическим показателям.		
	Самостоятельная работа обучающихся: Анализ регионального рынка зерномучных товаров.	2	
Тема 1.3 Розничная торговля плодоовощных товаров.	Содержание		<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.		
	Практическая работа №2. Определение товарного качества свежих плодов и овощей.		
	Самостоятельная работа обучающихся: Анализ регионального рынка плодоовощной продукции. Анализ потребительских свойств свежих плодов и овощей.	2	

Тема 1.4 Розничная торговля вкусовых товаров.	Содержание		<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.		
	Практическая работа №3. Изучение ассортимента пряностей.		
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение регионального рынка алкогольных, слабоалкогольных и безалкогольных напитков. Творческие работы по теме	2	
Тема 1.5 Розничная торговля кондитерских товаров.	Содержание		<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.		
	Практическая работа №4. Оценка качества печенья по органолептическим методом.		
	Самостоятельная работа обучающихся: Анализ ассортимента кондитерских товаров региональных производителей.	2	
Тема 1.6 Розничная торговля молочных товаров.	Содержание		<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.		
	Практическая работа № 5. Изучение ассортимента молочных товаров..		
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение ассортимента молочных товаров базового предприятия. Сравнительная товароведная	2	

	характеристика масла коровьего, маргарина, спреда.		
Тема 1.7 Розничная торговля мясных товаров.	Содержание 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>
	Практическая работа №6. Изучение ветеринарного клеймения и товароведной маркировки		
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение регионального рынка мясных товаров. Изучение ассортимента колбасных изделий торгового предприятия. Изучение маркировки мясных консервов.	4	
Тема 1.8 Розничная торговля рыбных товаров.	Содержание 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>
	Практическая работа №7. Оценка качества рыбных товаров.		
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение регионального рынка рыбных товаров. Изучение маркировки рыбных консервов.	36	
МДК.04.01. Выполнение работ по профессии «Продавец непродовольственных товаров»		57	
Раздел 2. Розничная торговля хозяйственных, одежно-обувных и культурно-бытовых товаров			
Тема 2.1 Особенности рынка непродовольственных товаров	Содержание 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>
	Тема 2.2 Розничная	Содержание	2

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.		<i>ПК 1.6</i>
	Практическая работа 1. Идентификация пластмассовой посуды.		
Тема 2.3 Розничная торговля товарами бытовой химии	Содержание 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.	2	<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
	Практическая работа 2. Изучение ассортимента и качества товаров бытовой химии.		
Тема 2.4 Розничная торговля стеклянной и керамической посудой	Содержание Состояние рынка силикатных товаров. Факторы, формирующие качество посуды из стекла и керамики. Показатели качества, требования, особенности сортировки посуды.	2	<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
	Практическое занятие 3. Идентификация стеклянной и керамической посуды. Практическое занятие 4. Оценка качества силикатной посуды.		
Тема 2.5 Розничная торговля металлохозяйственными товарами	Содержание Состояние рынка металлической посуды. Факторы, формирующие качество металлической посуды.		<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
Тема 2.6 Розничная торговля электробытовыми товарами	Содержание Обзор ассортимента групп и подгрупп электротоваров. Показатели качества, особенности конструкции, функции, достоинства и недостатки, бренды.	2	<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
	Практическое занятие 5. Оценка конкурентоспособности электробытовых машин. Практическое занятие 6. Оценка качества электробытовых машин.		
Тема 2.7 Розничная торговля текстильными товарами	Содержание Обзор рынка текстильных товаров. Характеристика ассортимента тканей, потребительские свойства текстильных товаров.	2	<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>
	Практическое занятие 7. Идентификация тканей по составу, переплетению, отделке достоинствам и недостаткам.		
Тема 2.8 Розничная торговля швейными и трикотажными товарами	Содержание Характеристика ассортимента швейных и трикотажных товаров, особенности потребительских свойств одежды. Требования к качеству, особенности сортировки.	2	<i>ОК 1, 4, ПК 1.6</i>

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

<p>Тема 1.1 Общие сведения о профессии «Агент по закупкам»</p>	<p>Содержание 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>Практическое занятие 1. 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>Тема 1.2 Основные термины в закупках. Требования законодательства в сфере закупок. Виды торгов</p>	<p>Содержание 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>Практическое занятие 2. Этика делового общения. Общие требования к продавцу. Практическое занятие 3. 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>Тема 1.3 Планирование деятельности службы материально-технического обеспечения (МТО)</p>	<p>Содержание 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>Практическое занятие 4. Методы изучения рынка сырья и материалов (прямые и косвенные). Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов.</p> <p>Практическое занятие 5. Расчет потребностей в материально-техническом обеспечении. Выработка стратегии снабжения.</p>		
<p>Тема 1.4 Анализ соответствия заявок внутренним нормам и регламентам, а также запланированному бюджету организации</p>	<p>Содержание 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. Практическое занятие 6. Оформление договора купли-продажи (поставки), претензии и определение оптимального размера закупки (в соответствии с ФЗ-44). Практическое занятие 7. Организация выбора поставщика. Практическое занятие 8. Приемка товаров по количеству и качеству. Практическое занятие 9. Формы расчетов и ответственность поставщиков.</p>	4	<p><i>ОК 1, 4</i> <i>ПК 4.1-4.3</i></p>
<p>Тема 1.5 Виды торгов. Организация отбора поставщиков на основе конкурса, запроса ценовых котировок и проведения аукционов</p>	<p>Содержание 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. Самостоятельная работа: 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>Практическое занятие 10. Анализ децентрализованных и централизованных закупок. Работа с электронными площадками.</p>		

	Практическое занятие 11. 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.		
Тема 1.6 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.	Содержание	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.		
Тема 1.7 Алгоритм проведения закупок. Методы осуществления операции по закупке. Оферта, виды оферты. Закупочная логистика	Практическое занятие 12. 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
	Практическое занятие 13. Обработка и анализ информации о ценах на товары, работы, услуги.		
	Практическое занятие 14. Подготовка и направление приглашений к определению поставщиков (подрядчиков, исполнителей), различными способами.		
	Практическое занятие 15. Обработать, сформировать и обеспечить хранение данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей).		
	Самостоятельная работа: Разработка плана закупок и осуществление подготовки изменений для внесения в план закупок.		
	Содержание	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.		
	Практическое занятие 16. Правила написания запроса оферты. Особенности запроса оферты в тендерах.		
	Практическое занятие 17. Определение видов и характеристик транспортно-складской тары и упаковки материального потока.		
	Практическое занятие 18. Формирование обобщенной схемы движения материальных потоков		

	Самостоятельная работа обучающихся: Виды и характеристики транспортно-складской тары и упаковки. Маркировка продукции. Федеральная антимонопольная служба РФ (ФАС). Правила подачи жалоб в ФАС.	2	
Тема 1.8 Экспертиза результатов закупок, приемка контрактов. Организация и проведение договорной работы с поставщиками. Оценка достижения целей закупки	Содержание		<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		
	Практическое занятие 19. 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.		
	Практическое занятие 20. Деловая игра «Ведение переговоров о ходе выполнения контракта».		
	Практическое занятие 21. Оформление документа в виде заключения по результатам проверки (экспертизы) закупочной процедуры и документации.		
	Самостоятельная работа обучающихся: Организация и проведение договорной работы с поставщиками.	20	
Тема 1.9 Проверка соблюдения условий контракта. Оценка обоснованности закупок. Оформление сводного аналитического отчета	Содержание		<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.		
	Практическое занятие 22. Анализ полноты заполнения форм обоснования закупок, являющихся приложением к плану закупок и плану-графику закупок, в соответствии с Правилами обоснования закупок.		
	Практическое занятие 23. 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.		
	Практическое занятие 24. 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.		
Самостоятельная работа обучающихся: Оформление сводного аналитического отчета	5		

	Итого МДК «Агент по закупкам»	126	
	Всего по ПМ 04	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/
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/
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 – 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.