

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
МОДУЛЯ
ПМ.04. ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО РАБОЧИМ ПРОФЕССИЯМ: АГЕНТ
КОММЕРЧЕСКИЙ, ПРОДАВЕЦ, КАССИР ТОРГОВОГО ЗАЛА

основной профессиональной образовательной программы по специальности

38.02.04 «Коммерция»

Составитель: Серышева Г.В., преподаватель филиала ФГБОУ ВО ВГУЭС в г. Уссурийске.

Рабочая программа профессионального модуля на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция, утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 года, № 539.

1 Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (базовой подготовки) в части освоения основного вида профессиональной деятельности: Выполнение работ по рабочим профессиям: агент коммерческий, продавец, кассир торгового зала.

Программа профессионального модуля составляется для очной и заочной формы обучения.

2 Цели и задачи модуля - требования к результатам освоения модуля:

Базовая часть

С целью реализации требований работодателей и ориентации профессиональной подготовки под конкретное рабочее место, обучающийся в рамках овладения указанным видом профессиональной деятельности должен:

иметь практический опыт:

- эксплуатировать торговое оборудование в соответствии с назначением;
- приемки товаров по количеству и качеству;
- идентификации товаров по ассортиментной принадлежности;
- оценки качества товаров;
- эксплуатация контрольно-кассовой техники: соблюдение правил техники безопасности при работе;
- проверки условий и сроков хранения товаров, правильности оформления товаросопроводительных документов;
- соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к торговым организациям;

уметь:

- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- осуществлять подготовку ККТ различных видов;
- работать на контрольно-кассовой технике разных видов: автономных, пассивных, системных, активных системных (компьютеризированных кассовых машин – POS терминалах), фискальных регистраторов;

- устранять мелкие неисправности при работе на ККТ;
- распознавать платежеспособность государственных денежных знаков;
- осуществлять заключительные операции при работе на ККТ;
- оформлять документы по кассовым операциям;
- соблюдать правила техники безопасности;
- соблюдать установленный порядок приемки товаров по количеству и качеству;
- распознавать товары по групповым, видовым и марочным идентификационным признакам;
- оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты;
- контролировать температурно-влажностный и санитарно-гигиенический режимы, а также сроки хранения;
- оформлять товаросопроводительные документы и проверять правильность их оформления;
- обследовать торговое предприятие для выявления соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к торговым организациям;

знать:

- документы, регламентирующие применение ККТ;
- правила расчета и обслуживания покупателей;
- типовые правила обслуживания, эксплуатации ККТ и правила регистрации;
- классификацию устройства ККТ;
- основные режимы ККТ;
- особенности технического обслуживания ККТ;
- признаки платежеспособности государственных денежных знаков, порядок получения, хранения и выдачи денежных средств, отличительные признаки платёжных средств безналичного расчёта;
- правила оформления документов по кассовым операциям;
- сроки проведения приемки товаров по количеству и качеству;
- виды идентификации и методы оценки качества товаров, грации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения;
- условия и сроки хранения и транспортирования товаров;
- товаросопроводительные документы и правила их оформления;
- основы микробиологии, санитарии и гигиены, санитарно - эпидемиологические требования к торговым организациям.

Вариативная часть – не предусмотрено.

3 Количество часов на освоение программы профессионального модуля

Вид учебной деятельности	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	268
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	179
Курсовая работа/проект	Не предусмотрено
Учебная практика	36
Производственная практика	36
Самостоятельная работа студента (всего)	89
Итоговая аттестация в форме (указать)	Экзамен (квалификационный)

4 Результаты освоения профессионального модуля

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности: Выполнение работ по рабочим профессиям: агент коммерческий, продавец, кассир торгового зала, в том числе профессиональными (ПК):

Код	Наименование результата обучения
ПК 04.01	Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчётные операции с покупателями
ПК 04.02	Проверять платежеспособность государственных денежных знаков
ПК 04.03	Оформление документов по кассовым операциям
ПК 04.04	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей
ПК 04.05	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги
ПК 04.06	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании
ПК 04.07	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности и эксплуатации, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров
ПК 04.08	Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов
ПК 04.09	Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования, соблюдать правила техники безопасности
ПК 04.10	Изучать спрос покупателей

В процессе освоения ПМ студенты должны овладеть общими компетенциями (ОК):

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации

ОК 10	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь
Ок 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

МДК, входящие в состав профессионального модуля:

МДК 04.01 Контрольно-кассовые операции

МДК 04.02 Технология розничной торговли

МДК 04.03 Организация прямых продаж

5 Тематический план профессионального модуля

МДК 04.01 Контрольно-кассовые операции

Раздел 1. Назначение и регистрация ККТ

Тема 1.1 Назначение и применение ККТ

Тема 1.2 Порядок ввода ККТ в эксплуатацию

Тема 1.3 Регистрация ККТ

Раздел 2 Эксплуатация ККТ

Тема 2.1 Эксплуатация ККТ

Тема 2.2 Техническое обслуживание ККТ

Раздел 3 Кассовые операции

Тема 3.1 Расчёт и обслуживание покупателей

Тема 3.2 Платежеспособность Государственных денежных знаков

Тема 3.3 Получение, хранение и выдача денежных средств

Тема 3.4 Особенности безналичного расчёта с покупателями

Тема 3.5 Оформление документов по кассовым операциям

Тема 3.6 Ревизия кассы

Тема 3.7 Санкции

Тема 3.8 Программное обеспечение активных систем ККТ

МДК 04.02 Технология розничной торговли

Раздел 1 Розничная торговая сеть

Тема 1.1 Предмет, цели и задачи курса

Тема 1.2 Услуги розничной торговли

Тема 1.3 Торгово-технологические процессы на предприятиях торговли

Тема 1.4 Структура и инфраструктура товарного рынка в России

Тема 1.5 Деловая культура коммерсанта

Тема 1.6 Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров

Тема 1.7 Тара и тарные операции в торговле

Тема 1.8 Оперативные вопросы управления ассортиментом и практика привлечения и удержания покупателей

Раздел 2 Торгово-технологические процессы на предприятиях розничной торговли

Тема 2.1 Технология складских операций

Тема 2.2 Организация и технология розничной продажи товаров и обслуживания населения

Тема 2.3 Защита прав потребителей и основные правила розничной торговли

МДК 04.03 Организация прямых продаж

Раздел 1 Сущность сбыта, цели и задачи

Тема 1.1 Ассоциация прямых продаж

Тема 1.2 Экономическая сущность сбыта, цели и задачи

Тема 1.3 Виды продаж и их характеристика

Раздел 2 Методы и технологии эффективных продаж

Тема 2.1 Методы эффективных продаж
Тема 2.2 Техника продаж
Тема 2.3 Техника эффективных продаж
Тема 2.4 Технология успешных продаж. СПИН продажи.
Тема 2.5 Технологии продаж дорогих товаров
Тема 2.6 Особенности продажи услуг
Тема 2.7 Техника продаж крупным клиентам или что такое РИСКПРО?
Тема 2.8 Работа с возражениями клиентов в продажах
Тема 2.8 Работа с возражениями клиентов в продажах
Тема 2.9 Эффективные продажи. Техника успешного завершения продажи
Тема 2.10 Послепродажное обслуживание клиентов. Эффективные методы повторных продаж.

Раздел 3 Обучение торгового представителя

Тема 3.1 Виды оплаты труда торговых агентов
Тема 3.2 Инструменты управления переговорами при организации прямых продаж
Тема 3.2 Инструменты управления переговорами при организации прямых продаж
Тема 3.3 SMART: постановка целей на визит
Тема 3.4 Обучение торгового представителя