

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«КОЛЛЕДЖ «КРАСНОСЕЛЬСКИЙ»

РАССМОТРЕНО И ПРИНЯТО
на заседании Педагогического Совета
СПб ГБПОУ «Колледж «Красносельский»

Протокол № 7 от 15.06 2023 г.



УТВЕРЖДАЮ

Директор СПб ГБПОУ
«Колледж «Красносельский»

Г.И. Софина

2023 г.

Приказ № 7 от 27.06 2023 г.

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 01 CD507400BBB02FAC49F694BA10A42772
Владелец: Софина Галина Ивановна
Действителен: с 25.09.2023 до 25.12.2024

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

ПМ.04 Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий»

**основной профессиональной образовательной программы
среднего профессионального образования
по специальности**

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

СОГЛАСОВАНО:

Санкт-Петербург
2023 г.

Содержание

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ОБЩИХ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.04

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной практики является частью программы подготовки специалистов, составленная в соответствии с ФГОС – по специальности СПО **38.02.04** Коммерция (по отраслям), в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Выполнение работ по должности «Агент коммерческий»**

Учебная практика направлена на формирование у студентов практических профессиональных умений, приобретение первоначального практического опыта, реализуемых в рамках модуля ПМ.04 Выполнение работ по должности «Агент коммерческий» для освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной специальности.

Требования к результатам освоения учебной практики:

В результате прохождения учебной практики по видам профессиональной деятельности студент должен уметь:

ВПД	Требования к умениям
ПМ.04 Выполнение работ по должности «Агент коммерческий»	<ul style="list-style-type: none">– устанавливать деловые контакты,– оформлять документы, связанные с куплей-продажей товаров, соглашения и контракты на оказание услуг и контролировать их выполнение;– вести торговые операции с соблюдением действующих нормативных правовых актов, инструкции, касающиеся ведения бизнеса;– составлять отчетность по торговым операциям;– рассчитывать основные налоги; анализировать пути законного сокращения налогооблагаемого дохода;– составлять рекламные материалы, выбирать наиболее приемлемые средства распространения рекламной информации;– соблюдать требования к организации погрузо-разгрузочных работ;– соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования товаров.

1.2. Количество часов на освоение рабочей программы учебной практики:

ПМ.04 Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий» – 36 часов

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом программы практики является:

освоение *общих компетенций (ОК)*:

Код	Наименование результата практики
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 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 8.	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
ОК 9.	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10.	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК11.	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

профессиональных компетенций (ПК):

Вид профессиональной деятельности	Код	Наименование результатов практики
Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих	ПК 4.1.	Участвовать в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, включая техническую и другую продукцию (оборудование, сырье, полуфабрикаты и др.).
	ПК 4.2.	Оказывать коммерческие услуги.
	ПК 4.3.	Содействовать покупке и продаже партий товаров (оптом).
	ПК 4.4.	Обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов.
	ПК 4.5.	Выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации.
	ПК 4.6.	Организовывать предоставление транспортных средств, оказывать помощь в доставке товаров.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Тематический план программы учебной практики

Коды формируемых компетенций	Код и наименование профессионального модуля	Кол-во часов по практике ПМ	Наименование тем учебной практики	Количество часов по темам
ПК 4.1. ПК 4.2. ПК 4.3. ПК 4.4. ПК 4.5. ПК 4.6.	ПМ.04 Выполнение работ по профессии Агент коммерческий	30	Тема 1.1 Психологические аспекты деятельности агента коммерческого	5
			Тема 1.2 Составление организационных документов торгового предприятия	5
			Тема 1.3 Изучение и анализ поставщиков предприятия	5
			Тема 1.4 Изучение порядка организации доставки грузов покупателям	5
			Тема 1.5 Отработка навыков организации мероприятий формирования спроса и регулирования сбыта	5
			Тема 1.6. Разработка рекламной кампании для фирмы/товара Комплексный дифференцированный зачет	5
Всего часов:				30

3.2 Содержание обучения по учебной практике

Код и наименование профессионального модуля, тем практики	Содержание учебных занятий	Объем часов
ПМ.04	Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий»	
	<p>Виды работ:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Изучение личностных и профессиональных требований к коммерческим работникам; – Составление портфолио и оценка своих профессиональных качеств; – Ознакомление с приемами делового общения. – Организация работы по ведению деловых переговоров; – Отработка навыков написания деловых писем; – Отработка навыков публичных выступлений; – Овладение методами закупки товаров. – Составление договора поставки; – Составление спецификаций на поставку товаров и других сопроводительных документов. – Составление маршрутов и графиков завоза товаров; – Составление документов складского учета. – Составление логотипа предприятия; – Реклама товаров; – Расчет экономической эффективности мероприятий ФОССТИС 	
Тема 1.1 Психологические аспекты деятельности агента коммерческого	<p><i>Содержание:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – Изучение личностных и профессиональных требований к коммерческим работникам; – Составление портфолио и оценка своих профессиональных качеств; – Ознакомление с приемами делового общения. 	6
Тема 1.2 Составление организационных документов торгового предприятия	<p><i>Содержание:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – Организация работы по ведению деловых переговоров; – Отработка навыков написания деловых писем; – Отработка навыков публичных выступлений; – Овладение методами закупки товаров. 	6
Тема 1.3 Изучение и анализ поставщиков предприятия	<p><i>Содержание:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – Составление договора поставки; – Составление спецификаций на поставку товаров и других сопроводительных документов. 	6
	<i>Содержание:</i>	6

Тема 1.4 Изучение порядка организации доставки грузов покупателям	<ul style="list-style-type: none"> – Составление маршрутов и графиков завоза товаров; – Составление документов складского учета. 	
Тема 1.5 Отработка навыков организации мероприятий ФОССТИС	<i>Содержание:</i>	6
	– Расчет экономической эффективности мероприятий ФОССТИС	
Тема 1.6. Разработка рекламной кампании для фирмы/товара Комплексный дифференцированный зачет	<ul style="list-style-type: none"> – Составление логотипа предприятия; – Разработка рекламной кампании товаров; – Презентация предприятия 	6
	Всего часов	36

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к документации, необходимой для проведения практики:

- положение о производственной практике;
- рабочая программа практики;
- календарно-тематический план;
- перечень учебно-производственных работ и упражнений;
- методические разработки

4.2 Требования к учебно-методическому обеспечению практики:

- перечень учебных заданий (приложение 2);
- рекомендации по ведению дневника.

4.3 Требования к материально-техническому обеспечению:

Реализация рабочей программы учебной практики предполагает наличие *Оборудование:*

- рабочие места и персональные компьютеры по количеству обучающихся;
- калькуляторы;
- учебная доска

Средства обучения:

- комплект учебно-методической документации;
- сборник задач, ситуаций, тестовых заданий;

4.4 Перечень учебных изданий, Интернет ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

Федеральные законы:

- Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 10.01.2006 № 18-ФЗ.
- Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 02.02.2006 № 19-ФЗ.
- Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 15.04.2006 № 47-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 05.01.2006 № 7-ФЗ.
- Федеральный закон -№ 381 от 28 декабря 2009 г. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».
- Федеральный закон № 94 от 31.12. 2005 г (с изм. от 30 декабря 2008 г.). «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказания услуг для государственных и муниципальных нужд».
- Федеральный закон № 315 от 1 декабря 2007 г «О саморегулируемых организация».
- Федеральный закон № 208 от 26 декабря 1995 г (с изменениями от 13 июня 1996 г., 24 мая 1999 г., 7 августа 2001 г., 21 марта, 31 октября 2002 г., 27 февраля 2003 г., 24 февраля, 6 апреля, 2, 29 декабря 2004 г., 31 декабря 2005 г., 5 января, 27 июля, 18 декабря 2006 г., 5 февраля, 24 июля 2007 г., 1 декабря 2007г., 29 апреля, 30 декабря 2008 г., 7 мая, 3 июня 2009 г.) «Об акционерных обществах».
- Федеральный закон №209 от 24 июля 2007 г. (в ред. Федеральных законов от 18.10.2007 N 230-ФЗ, от 22.07.2008 N 159-ФЗ) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»
- Устав железнодорожного транспорта Российской Федерации от 10.01.2003 № 18-ФЗ.
- Устав автомобильного транспорта Российской Федерации. Утвержден Постановлениями Российской Федерации от 28.04.1995 №433.

- Закон Российской Федерации от 21.12.2004 №171-ФЗ «О защите прав потребителей» (в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ-212, с измен. и доп. 2000, 2002, 2004, 2005, 2007, 2009 гг.).
- Федеральный закон от 02.02.2006 №19-ФЗ «О коммерческой тайне».
- Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе».
- Закон Российской Федерации «О товарных биржах и биржевой торговле» от 26.12.2005 №186-ФЗ.
- Федеральный закон от 31.03.2006 № 45-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов».
- Федеральный закон от 02.07.2005 № 83-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».
- Федеральный закон от 31.12.2005 № 206-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)».(в ред. Федерального закона от 28.04.2009 N 60-ФЗ).
- Федеральный закон от 31.12.2005 № 200-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».
- Федеральный закон от 31.12.2005 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах».
- Федеральный закон от 29.12.2004 № 192-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».
- Федеральный закон от 08..12.2003 № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях».
- Постановление правительства Российской Федерации от 08.02.2006 № 80 «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации».
- Постановление правительства Российской Федерации от 13.05.1997 № 575 «Об утверждении перечня технически сложных товаров, в отношении которых требования потребителя об их замене подлежат удовлетворению в случае обнаружения в товарах существенных недостатков».
- Постановление Совета Министров- Правительства Российской Федерации от 09.09.1993 № 895 «Об утверждении Правил продажи гражданам товаров длительного пользования в кредит».
- Письмо Роскомторга от 17.03.1994 № 1-314/32-9 «О примерных правилах работы предприятия розничной торговли и основных требованиях к работе мелкорозничной торговой сети».
- СП 2.3.6.1066-01 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов». Утверждены Главным государственным санитарным врачом Российской Федерации 06.09.2001.
- ПОТ Р М 014-2000 «Межотраслевые правила по охране труда в розничной торговле». Утверждены Постановлением Минтруда России от 16.10.2000 №74.
- ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения». Принят и введен в действие Постановлением Госстандарта России от 11.08.1999 № 242-ст.
- ГОСТ Р 51305-99 «Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу». Принят и введен в действие Постановлением Госстандарта России от 11.08.1999 № 244-ст.
- ГОСТ Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий». Принят и введен в действие Постановлением Госстандарта России от 05.07.2001 № 259-ст.

- Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» Утверждена Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 14.11.1974 № 98.

- Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству» Утверждена Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 14.11.1974 № 98.

- Постановление Госкомстата России от 25.12.1998 № 132 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету торговых операций (общие)».

- Постановление Госкомстата России от 25.12.1998 № 132 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету денежных расчетов с населением при осуществлении торговых операций с применением контрольно-кассовых машин».

Стандарты

- ГОСТ Р 51303-99. Торговля: термины и определения. – М.: Госстандарт России, 2000.-12 с.

- ГОСТ Р 51304-99. Услуги розничной торговли: Общие требования. - М.: Госстандарт России, 2000. – 7 с.

- ГОСТ Р 51305-1999. Розничная торговля: Требования к обслуживающему персоналу.– М.: Госстандарт России, 2000.- 7 с.

- ГОСТ Р 51773-2001. Розничная торговля: Классификация предприятий. - М.: Госстандарт России, 2001. – 13 с.

Основные источники:

1. ИД КноРус ЭБС Организация торговли (торговой деятельности) (для СПО), Иванов Г.Г., КноРус, 2018

2. ИД КноРус ЭБС Разработка методики стимулирования продаж на основе специальной выкладки на примере сети супермаркетов Дикси, Сулимов А.Ю., Русайнс, 2018

Дополнительные источники:

1. Николаева М. А. «Теоретические основы товароведения» изд. Норма 2013г. Для СПО

2. Райкова Е.Ю., Додокин Ю. В. «Теория товароведения» изд. Академия 2014г. Для СПО

3. Сидоренко Ю. И. «Экспертиза продовольственных товаров» изд. ИНФА-М 2013г. Для СПО

4. Рубцова Л. И, В. А. Тимофеева «Справочник продавца продовольственных товаров» изд. Феникс 2014г. Для СПО

5. Чалых Т. И. «Технология производства потребительских товаров» изд. Академия 2014г. Для СПО

Интернет-ресурсы

- 3.1. www.dis.ru (Системная оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли)

- 3.2. <http://onby.ru/stretiakkommdejat/4/> (Национальная экономическая энциклопедия)

- 3.3. <http://www.cfin.ru/vernikov/> (Основы коммерческой деятельности и документооборота)

- 3.4. <http://www.budgetrf.ru> (Мониторинг экономических показателей)

- 3.5. <http://www.businesspress.ru> (Деловая пресса)

- 3.6. <http://www.garant.ru> (Гарант)

- 3.7. <http://www.nta-rus.ru> (Национальная торговая ассоциация)

- 3.8. <http://www.rbc.ru> – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);

- 3.9. <http://www.rtpress.ru> (Российская торговля)

- 3.10.[http:// www. torgrus. ru](http://www.torgrus.ru) (Новости и технологии торгового бизнеса)
 3.11.[http:// www. factoring. ru](http://www.factoring.ru).
 3.12.Справочно-правовая система «Кодекс» «Эксперт-Торговля»
 3.13.Информационно-справочная система «Консультант Плюс».

Журналы

- 4.1. Современная торговля.
 4.2. Справочник руководителя торгового предприятия.
 4.3. Спрос.
 4.4. Мерчендайзер.
 4.5. Магазин.
 4.6. Новости торговли.
 4.7. Логистика.
 4.8. Маркетинг в России и зарубежом.
 4.9. Торговое оборудование в России.
 4.10.Управление сбытом.
 4.11.Управление продажами.

4.5 Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

Педагогический состав: дипломированные специалисты- преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин: «Организация коммерческой деятельности»; «Организация торговли»; «Экономика организации».

Обязательная стажировка преподавателей в профессиональных организациях не реже 1-ого раза в 3 года.

Учебную практику рекомендуется проводить концентрировано.

Занятия со студентами проводят преподаватели профессионального модуля.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой – профессиональное образование соответствующего профиля, практический опыт и квалификационный разряд не ниже 3 разряда.

Инженерно-педагогический состав: среднее или высшее профессиональное образование и опыт работы не менее 2 лет.

4.6 Требования к соблюдению техники безопасности и пожарной безопасности

Обучающиеся в период прохождения практики обязаны:

- соблюдать действующие в учебном заведении правила внутреннего трудового распорядка;
- строго соблюдать требования охраны труда и пожарной безопасности.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

ПМ.04 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ПРОФЕССИИ «АГЕНТ КОММЕРЧЕСКИЙ»

Контроль и оценка результатов освоения учебной практики осуществляется руководителем практики в процессе проведения учебных занятий, самостоятельного выполнения студентами заданий, выполнения практических проверочных работ. В результате освоения учебной практики в рамках профессиональных модулей студенты проходят промежуточную аттестацию в форме выставления отметки освоенных профессиональных компетенций текущей успеваемости.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
--	--	---

ПК 4.1. Участвовать в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, включая техническую и другую продукцию (оборудование, сырье, полуфабрикаты и др.).	Правильно устанавливает деловые контакты с продавцами и покупателями. правильно рассчитывает суммы претензии	Текущий контроль в форме: - тестирования по темам МДК; - фронтального опроса по темам МДК; - решения ситуационных задач; - составления первичной и сводной документации; Экзамен по модулю.
ПК 4.2. Оказывать коммерческие услуги.	Демонстрирует навыки оказания коммерческих услуг в оптовой торговле в соответствии с нормативной базой.	
ПК 4.3. Содействовать покупке и продаже партий товаров (оптом).	Владеет методами оптовой закупки и продажи товаров, умеет применять их при решении торговых ситуаций.	
ПК 4.4. Обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов.	Грамотно составляет договоры; претензии; документы на отпуск товаров со склада, умеет документально оформлять результаты приемки товаров	
ПК 4.5. Выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации.	Демонстрирует умения составления рекламных обращений, выбора средств размещения рекламных материалов.	
ПК 4.6. Организовывать предоставление транспортных средств, оказывать помощь в доставке товаров.	Демонстрирует навыки по рациональной организации доставки товаров в адрес получателя.	

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированные профессиональные компетенции, но и развить общие компетенции, обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к будущей профессии	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач оценивать их эффективность и качество.	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области торгово-сбытовой деятельности; оценка их эффективности и качества выполнения.	

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области торгово-сбытовой деятельности.	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Эффективный поиск необходимой информации; использование различных источников, включая электронные.	
ОК 5. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения.	
ОК 6. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля.	
ОК 7. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Демонстрация знаний и умений по использованию норм действующего законодательства, требований нормативных документов, стандартов, технических условий в организации торгово-сбытовой деятельности.	
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к будущей профессии	
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач оценивать их эффективность и качество.	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области торгово-сбытовой деятельности; оценка их эффективности и качества выполнения.	
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области торгово-сбытовой деятельности.	