

Правительство Республики Хакасия
Министерство образования и науки Республики Хакасия
Государственное автономное профессиональное образовательное
учреждение Республики Хакасия «Аграрный техникум»

УТВЕРЖДАЮ:
Заместитель директора по УПР
_____ И.А. Арасланов
«___» _____ 2023 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

по специальности среднего профессионального образования
38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Рассмотрено
на заседании ЦК
Протокол №__ от «__» _____ 20__ г.
_____ Е.Г.Волощенко

Шира, 2023

Программа учебной практики профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее ФГОС СПО) по специальности

38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014г., №539 зарегистрированного в Минюсте РФ от 25 июня 2014 г. №32855.

Организация-разработчик: Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Республики Хакасия «Аграрный техникум».

Разработчик программы: Волощенко Елена Геннадьевна - преподаватель профессионального цикла 1 квалификационной категории

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ.....	9
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	13
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ.....	15

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»

Область применения рабочей программы.

Рабочая программа учебной практики является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО, входящей в состав укрупненной группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление по программе базовой подготовки в очной форме обучения по направлению подготовки **38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»**.

Рабочая программа учебной практики составлена с ФГОС с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 **«Коммерция (по отраслям)»** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД) и соответствующих профессиональных (ПК):

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Рабочая программа учебной практики может быть использована в

дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области коммерции при наличии среднего (полного) общего образования.

Цели и задачи практики – требования к результатам прохождения практики.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе прохождения учебной практики должен:

иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;

- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы учебной практики.

Виды учебной работы	Объем часов
Учебная практика по ПМ.01	36
Итоговая аттестация – дифференцированный зачет	

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения программы учебной практики является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Менеджер по продажам должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

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 личного развития.

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1 Тематический план учебной практики

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание по модулю видов работ.	Объем, часов	Уровень освоения
1	2	2	4
ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»		36	
	Содержание учебного материала	6	2,3
Тема 1. Ознакомление с торговой организацией	Инструктаж о прохождении учебной практики. Вводный инструктаж по технике безопасности труда и пожарной безопасности. Ознакомление с предприятием: его типом, специализацией, профилем, местом расположения, контингентом обслуживания, режимом работы, перечнем основных и дополнительных услуг розничной торговли. Знакомство с материально-технической базой предприятия: планировкой, основными группами помещений. Ознакомление с порядком открытия и закрытия магазина, сдача магазина на охрану, хранения пломбира и ключей. Ознакомление с обязанностями работников магазина, в том числе по сохранению товарно- материальных ценностей и денежных средств. Изучение видов материальной ответственности работников магазина. Ознакомление с квалификационными требованиями к профессии продавца (кассира) различных разрядов. Идентификация вида, класса и типа торговой организации.		
	Содержание учебного материала	8	2,3
Тема 2. Ознакомление и соблюдение правил торговли и правил внутреннего распорядка	Изучение Правил продажи отдельных видов товаров, Правил реализации алкогольной продукции (при наличии в магазине продажи этой продукции), Правил продажи по образцам. Применение этих правил на рабочем месте продавца (кассира). Изучение требований к качеству услуги розничной торговли (магазина), установленных государственными стандартами, санитарными, противопожарными правилами с учетом профиля и специализации торгового предприятия. Изучение правил торговли. Оценка соответствия помещений магазина требованиям обеспечения качества и		

	безопасности реализуемых товаров и оказываемых услуг, создания условий для рационального выбора товаров потребителями. Ознакомление с правилами внутреннего распорядка. Соблюдение этих правил в процессе прохождения учебной практики		
Тема 3. Приемка товаров по количеству и качеству	Содержание учебного материала	8	2,3
	Ознакомление с товарно-сопроводительными документами по приемке товаров по количеству и качеству: накладными, отвесами, удостоверениями о качестве (для пищевых продуктов), сертификатами соответствия и декларациями соответствия, в отдельных случаях санитарно-эпидемиологическими заключениями, ветеринарными свидетельствами (сертификатами) и др. Проверка соответствия принимаемого товара товарно-сопроводительным документам по основным идентифицирующим признакам: наименование товара, сорт, класс, артикул, марка и другие градации, а также наименование изготовителя, даты выпуска (изготовления) и т.п. Проверка сведений, указанных на маркировке товара и в товарно-сопроводительных документах. Ознакомление с особенностями приемки товаров разных групп продовольственных или непродовольственных товаров по количеству и качеству на рабочем месте продавца. Осуществление приемки товаров по количеству.		
Тема 4. Выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладка и реализация	Содержание учебного материала	8	2,3
	Продовольственный магазин. Ознакомление с видами инвентаря и инструментов, имеющихся в магазине, их назначением, правилами пользования и ухода за ними. Овладение основными операциями предреализационной подготовки товаров с учетом их особенностей: проверка наименования, количества, сортировка товаров на градации качества (сорта, классы качества, типы, марки и т.п.), разупаковывание товаров, их фасование, установление цены, состояния упаковки и правильности маркировки; овладение техникой фасования, упаковывания товаров, оформления ценников. Маркирование фасованных товаров. Овладение навыками комплектования и оформления наборов товаров. Оценка соответствия подготовки товаров к продаже в магазине требованиям нормативных документов. Подготовка рабочего места продавца к работе: проверка наличия необходимого запаса товаров, проверка весов, подготовка		

	<p>упаковочных материалов Уход за рабочим местом продавца и содержание его в надлежащем порядке. Выкладка товаров на рабочем месте или в торговом зале (при самообслуживании). Овладение навыками реализации товаров различных групп и видов с учетом их особенностей, а также профиля, специализации магазина и форм обслуживания. Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, информирование покупателей о пищевой ценности, способах и условиях использования продовольственных товаров; предложение новых и взаимозаменяемых товаров, а также сопутствующего ассортимента. Для отдельных групп товаров предоставление дополнительной информации об области применения, противопоказаниях для употребления. Осуществление продажи товаров с соблюдением установленных требований (оказание основной услуги). Определение цены развесных и фасованных товаров. Овладение навыками нарезки гастрономических товаров, резки хлеба и хлебобулочных изделий, другими навыками отпуска пищевых продуктов. Оказание дополнительных услуг торговли.</p>		
<p>Тема 5. Эксплуатация оборудования в соответствие с назначением и соблюдение правил охраны труда.</p>	<p>Содержание учебного материала</p> <p>Ознакомление с нормативной документацией, устанавливающей правила безопасности труда при эксплуатации торгового оборудования (общие и специфичные для каждого вида торгового оборудования). Ознакомление с торговой мебелью, принципами ее размещения и правилами ухода. Оценка рациональности использования торговой мебели, ее достаточности с учетом профиля магазина. Ознакомление с устройством и овладение навыками эксплуатации различных средств измерений: весов товарных, настольных циферблатных, электронных; мер длины, объема; контрольных приборов за режимом хранения (термометров, психрометров и др.). Приобретение умений эксплуатации различных типов торгового холодильного оборудования. Овладение навыками эксплуатации оборудования: подъемно-транспортного, механического, фасовочно-упаковочного и др. Уход за оборудованием в процессе и после окончания эксплуатации. Определите соответствие перечня имеющегося оборудования и инвентаря, применяемого в магазине, его профилю и специализации. Участие в составлении заявок на ремонт торгового-технологического оборудования (при возможности). Ознакомление с типами</p>	<p>4</p>	<p>2,3</p>

	<p>контрольно-кассовых машин (ККМ), имеющихся в магазине, правилами эксплуатации и техники безопасности работы на них. Приобретение умений организации рабочего места кассира, подготовки контрольно-кассовой машины к эксплуатации, самостоятельной работы на них. Ознакомление с реквизитами кассового чека, порядком хранения использованных чеков и контрольной ленты. Отработка скорости печатания чеков. Оформление книги кассира-операциониста; снятие показаний суммирующих счетчиков на начало и конец дня; заполнение книги кассира-операциониста, контрольной ленты, ее оформление на начало и конец дня. Овладение умениями обнаружения и устранения простейших неисправностей в работе контрольно-кассовых машин.</p>		
	Дифференцированный зачет	2	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используют следующие обозначения:

- 1- ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
- 2 - репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
- 3- продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.

Реализация программы учебной практики по ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» осуществляется в учебных кабинетах.

Оборудование учебных кабинетов и рабочих мест кабинетов:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации;
- наглядные пособия.
- компьютер, программное обеспечение;
- проектор;
- калькуляторы;
- торгово-технологическое оборудование торговых организаций.

Информационное обеспечение обучения.

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы.

Основные источники:

1. Конституция Российской Федерации.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации.

Стандарты:

1. ГОСТ Р 51303-2013. Торговля: термины и определения.
2. ГОСТ Р 51304-2009. Услуги торговли. Общие требования.
3. ГОСТ Р 51305-2009. Услуги торговли. Требования к персоналу.
4. ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли. Классификация предприятий торговли.

Основные источники:

1. Памбухчмянц О.В. Организация коммерческой деятельности: Учебник-5-е изд, перераб. – М.: Издательско-торговая корпорация» Дашков и К», 2021. – 266 с.
2. Памбухчмянц О.В. Организация торговли: Учебник-4-е изд, перераб. – М.: Издательско-торговая корпорация» Дашков и К», 2022. – 294 с.
3. Чернухина Г.Н., Курганова Н.Ю. Техническое оснащение торговых

организаций и охрана труда: Учебник-для СПО. – Москва.: Университет «Синергия», 2020. – 316 с.

Дополнительные источники:

1. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция: учебное пособие для СПО / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. —И: Юрайт, 2021.
2. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент: учебник для СПО / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. –И: Юрайт, 2020.
3. Родионова, О. М. Охрана труда: учебник для СПО / О. М. Родионова, Д. А. Семенов. И: Юрайт, 2021.

Интернет-ресурсы

1. <http://www.rtpress.ru> - Российская торговля;
2. <http://www.torgrus.ru> - Новости и технологии торгового бизнеса;
3. <http://www.modul-ek.ru> – Торговое оборудование.
4. Информационно-справочная система «Консультант Плюс»

Общие требования к организации учебной практики.

Организация учебной практики осуществляется образовательным учреждением в сроки, установленные рабочим учебным планом.

Практика является обязательным разделом профессиональных модулей, она представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся.

Цели и задачи, программы и формы отчетности определены образовательным учреждением по каждому виду практик.

По итогам учебной практики аттестуются студенты, выполнившие программу практики и представившие индивидуальные отчеты по практике. Формой итогового контроля прохождения практики или ее этапа является дифференцированный зачет. Зачет проводится в форме защиты письменных отчетов.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Оценка качества освоения учебной практики включает текущий контроль успеваемости и промежуточную аттестацию. Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий в соответствии с фондом оценочных средств по учебной практике.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	Количество заключенных договоров с участием обучающегося, предъявляемые претензии	Текущий контроль за выполнение заданий, проверка и защита отчета по практике
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	Показатели эффективности управления товарными запасами и потоками, размещения товарных запасов на хранение	Текущий контроль за выполнение заданий, проверка и защита отчета по практике
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству	Количество и качество принятых товаров	Текущий контроль за выполнение заданий, проверка и защита отчета по практике
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	Идентифицирующие показатели вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли	Текущий контроль за выполнение заданий, проверка и защита отчета по практике
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	Требования к качеству основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли	Текущий контроль за выполнение заданий, проверка и защита отчета по практике

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Требования к качеству услуг торговли, подтверждаемые при прохождении добровольной сертификации	Текущий контроль за выполнение заданий, проверка и защита отчета по практике
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	Показатели эффективного использования методов и средств и приемов менеджмента	Текущий контроль за выполнение заданий, проверка и защита отчета по практике
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	Расчет статистических показателей	Текущий контроль за выполнение заданий, проверка и защита отчета по практике
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	Показатели эффективности функционирования логистических цепей	Текущий контроль за выполнение заданий, проверка и защита отчета по практике
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	Умения эксплуатации торгово-технологического оборудования	Текущий контроль за выполнение заданий, проверка и защита отчета по практике

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Проявление серьезной мотивации к профессии. Стремление пополнить багаж новыми профессиональными знаниями. Стремление разобраться и быстро освоить необходимые знания и умения. Проявление сообразительности, аналитических способностей, системного мышления, эрудиции.	Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике.

	Тщательная подготовка по основам профессиональных знаний.	
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Способность к анализу и синтезу. Способность применения знаний на практике. Способность ставить цели. Проявление организаторских способностей. Стремление к планированию при выполнении поставленных задач. Способность оценивать качество выполненной работы. Способность самостоятельно решать возникающие типовые проблемы. Способность избрания нормативно-правовых документов, необходимых для профессиональной деятельности.	Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике. Оценка решения ситуационных задач, самостоятельного выполнения заданий.
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Планирование, организация и контроль своей деятельности. Опознание нестандартных ситуаций. Оперативное реагирование на нестандартные ситуации. Проявление способности адаптироваться к новым ситуациям. Способность порождать новые идеи. Склонность анализировать нестандартные ситуации. Проявление инициативы принятия решения в нестандартных ситуациях по совершенствованию деятельности. Умение обосновать свои решения и отстаивать их при возникновении возражений. Проявление умения брать на себя ответственность за принятые решения. Пересмотр в случае неэффективности действия, принятых в нестандартной ситуации организационно-управленческих решений.	Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике. Оценка решения ситуационных задач, самостоятельного выполнения заданий.
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Владение письменной и устной коммуникацией на родном языке. Стремление самостоятельно искать, систематизировать, анализировать и отбирать необходимую для решения учебных задач информацию, организовывать, преобразовывать, сохранять и передавать ее. Склонность ориентироваться в информационных потоках, умение выделять в них главное и необходимое. Умение осознанно воспринимать информацию, распространяемую по каналам СМИ. Стремление критически осмысливать полученные сведения, применение их для расширения своих знаний.	Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике. Оценка решения ситуационных задач, самостоятельного выполнения заданий

<p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p>Проявление навыков межличностного общения. Умение слушать собеседников. Проявление умения работать в команде на общий результат. Проявление справедливости, доброжелательности. Вдохновение всех членов команды вносить полезный вклад в работу. Организация работы малой группы. Определение поддержки членам команды. Положительное реагирование на вклад в команду коллег. Проявление организаторских способностей.</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике. Экспертное наблюдение и оценка использования учащимся коммуникативных методов и приёмов при подготовке и проведении учебно- воспитательных мероприятий различной тематики; наблюдение и оценка в процессе осуществления групповой деятельности.</p>
<p>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>	<p>Склонность к саморазвитию. Способность учиться, самостоятельно работать. Стремление к успеху. Терпение к критике. Проявление самокритики. Устойчивое стремление к самосовершенствованию.</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка динамики достижений учащегося в учебной и общественной деятельности. Экспертное наблюдение и оценка уровня ответственности учащегося при подготовке и проведении учебно- воспитательных мероприятий различной тематики оценка портфолио работ и документов оценка самоанализа.</p>
<p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий</p>	<p>Обоснование личной ответственности за соблюдение санитарных норм и правил. Выполнение работ с соблюдением требований действующего законодательства, стандартов, технических условий при продаже товаров</p>	<p>Проведение собеседования оценка в процессе осуществления групповой деятельности при проведении производственной практики.</p>