

# **1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.04 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ПРОФЕССИИ**

## **1.1. Область применения программы**

Программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям) (базовой подготовки) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Выполнение работ по профессии Агент коммерческий и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ДПК 4.1 Участвовать в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, а также оказанию различных коммерческих услуг.

ДПК 4.2 Содействовать покупке и продаже партий товаров (оптом).

ДПК 4.3 Обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов, в том числе страховых и экспортных лицензий.

ДПК 4.4 Выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации.

ДПК 4.5 Организовывать предоставление транспортных средств и обеспечение выполнения других условий, предусмотренных заключенными соглашениями, договорами и контрактами, оказывает помощь в доставке товаров.

Процесс изучения профессионального модуля направлен на формирование следующих общих компетенций:

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 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

ОК 11 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

Рабочая программа разработана для очного и заочного отделения.

## **1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля**

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

**иметь практический опыт:**

-установление деловых контактов и оказания различных коммерческих услуг;

**уметь:**

-проводить работу по выявлению и учету потенциальных покупателей (заказчиков) на производимую продукцию, оказываемые услуги;

-анализировать состояние и тенденции изменения спроса населения на производимую продукцию; оказываемые услуги;

-предоставлять краткие сведения о технологии производства товара, оказываемых услугах;

-осуществлять куплю-продажу товаров (услуг) от своего имени и за свой счет, являясь владельцем продаваемого товара в момент заключения сделок;

-оформлять договоры купли-продажи;

-организовывать доставку купленной продукции и оказание услуг;

-устанавливать цены на товары (услуги) и определять условия их сбыта (продажи) и оказания услуг;

-контролировать оплату покупателями (заказчиками) счетов изготовителей продукции или осуществляющих услуги;

-вести учет претензий покупателей (заказчиков) по исполнению договоров купли-продажи

-осуществлять работу по внедрению прогрессивных методов торговли.

**знать:**

-нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и нормативные документы, регулирующие организацию сбыта и продажи товаров, оказания услуг;

-основы финансового, хозяйственного, налогового и трудового законодательства;

-прогрессивные формы и методы торговли и сбыта;

- перспективы развития и потребности отрасли, предприятия, учреждения, организации, являющихся потенциальными покупателями (заказчиками) производимой продукции и оказываемых услуг;
- порядок заключения договоров купли-продажи и оформления необходимых документов;
- условия заключения коммерческих сделок и методы доведения товаров (услуг) до потребителей, транспортировку, хранение товаров;
- виды послепродажного обслуживания.

**1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:**  
всего –222 часа, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 150 часов, включая:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 100 часов;
- самостоятельной работы обучающегося – 50 часов;
- учебной практики – 36 часов
- производственной практики – 36 часов