



Областное государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Ульяновский техникум питания и торговли»		
Рабочая программа учебной дисциплины «ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)» Соответствует ГОСТ Р ИСО 9001-2015, ГОСТ Р 52614.2-2006 (п. 4.1, 4.2.3, 4.2.4, 5.5.3, 5.6.2, 7.5, 8.2.3, 8.4, 8.5)	Редакция № 1 Изменение № 0	Лист 1 из 43
		Экз. №

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

«ПМ.03 ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ И КООРДИНАЦИЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ» специальность **38.02.08 Торговое дело**

г. Ульяновск 2025 г.

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 «Торговое дело» (утвержденного приказом Минобрнауки России от 19.07.2023г.№548)

<i>РАССМОТРЕНА И ОДОБРЕНА</i>	<i>УТВЕРЖДАЮ</i>
<i>на заседании МК УГПС 38.00.00. «Экономика и управление» Председатель МК</i>	<i>Заместитель директора по научно-методической работе</i>
<i> Т.Н.Еграшкина</i>	<i> Н. С. Русецкая</i>
<i>Протокол №1 от 28.08.2025 г</i>	<i>28.08.2025 г</i>

РЕЦЕНЗЕНТ Территориальный управляющий АО «Тандер» О.П. Ключкова

СОДЕРЖАНИЕ

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
МОДУЛЯ
УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРИМЕРНОЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

«ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)»

Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности «Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)» и 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 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 3	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)
ПК 3.1	Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 3.2	Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;
ПК 3.3	Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов
ПК 3.4	Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж;
ПК 3.5	Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса
ПК 3.6	Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов
ПК 3.7	Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 3.8	Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	сбора, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях;
	поиска и выявления потенциальных клиентов;
	формирования и актуализации клиентской базы;
	проведения мониторинга деятельности конкурентов;
	определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией;
	формирования коммерческих предложений по продаже товаров, подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами;
	информирования клиентов о потребительских свойствах товаров;
	стимулирования клиентов на заключение сделки;
	взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров;
	закрытия сделок;
	соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров;
	использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи;
	сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;
	мониторинг и контроль выполнения условий договоров;
	анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж;
	выполнения запланированных показателей по объему продаж;
	разработки программ по повышению лояльности клиентов;
	разработки мероприятий по стимулированию продаж;
	информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях;
	участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров;
	стимулирования клиентов на заключение сделки;
	контроля состояния товарных запасов;
	анализа выполнения плана продаж;
	информационно-справочного консультирования клиентов;
	контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания;
	обеспечения соблюдения стандартов организации.
Уметь	работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации;
	вести и актуализировать базу данных клиентов;
	формировать отчетную документацию по клиентской базе;
	анализировать деятельность конкурентов;
	определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;
	планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами;
	вести реестр реквизитов клиентов;
	использовать программные продукты;
	планировать объемы собственных продаж;
	устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения;

	использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним;
	формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента;
	планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации;
	использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;
	предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме;
	опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;
	работать с возражениями клиента;
	применять техники по закрытию сделки;
	суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту;
	фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме;
	обеспечивать конфиденциальность полученной информации;
	анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий;
	оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации;
	подготавливать документацию для формирования заказа;
	осуществлять мероприятия по размещению заказа;
	следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях;
	принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств;
	осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации;
	оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции;
	осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий;
	организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации;
	соблюдать конфиденциальность информации;
	предоставлять клиенту достоверную информацию;
	корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту;
	соблюдать в работе принципы клиентоориентированности;
	обеспечивать баланс интересов клиента и организации;
	обеспечивать соблюдение требований охраны;
	разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров;
	собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж;
	планировать работу по выполнению плана продаж;
	анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации;
	анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж;
	анализировать возможности увеличения объемов продаж;
	планировать и контролировать поступление денежных средств;

	обеспечивать наличие демонстрационной продукции;
	применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж;
	планировать рабочее время для выполнения плана продаж;
	планировать объемы собственных продаж;
	оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж;
	разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности;
	разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента;
	анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров;
	анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники;
	анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов;
	вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию;
	вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов;
	анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;
	обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков;
	анализировать оборачиваемость складских остатков;
	составлять отчетную документацию по продажам;
	разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента;
	инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений;
	инициативно вести диалог с клиентом;
	резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы;
	определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;
	разрабатывать рекомендации для клиента;
	собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;
	анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента;
	проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж;
	вести деловую переписку с клиентами и партнерами;
	использовать программные продукты.
Знать	методики выявления потребностей клиентов;
	методики выявления потребностей;
	технику продаж;
	методики проведения презентаций;
	потребительские свойства товаров;
	требования и стандарты производителя;
	принципы и порядок ведения претензионной работы;
	ассортимент товаров;
	стандарты организации;

	стандарты менеджмента качества;
	гарантийную политику организации;
	специализированные программные продукты;
	методики позиционирования продукции организации на рынке;
	методы сегментирования рынка;
	методы анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции;
	инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов;
	Законодательство Российской Федерации в области работы с конфиденциальной информацией;
	Приказы, положения, инструкции, нормативную документацию по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания;
	Основы организации послепродажного обслуживания.

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов – 504

учебная практика– 72

производственная практика -144

Освоение МДК –288

в том числе самостоятельная работа – 14

теоретические занятия -148

Практические занятия-120

Промежуточная аттестация 6

2. Структура и содержание профессионального модуля

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных и общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической. подготовки	Объем профессионального модуля, ак. час.						
				Обучение по МДК					Практики	
				Всего теоретических	В том числе				Учебная	Производственная
					Лабораторных. и практических. занятий	Курсовых работ (проектов)	Самостоятельная работ	Промежуточная аттестация		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7, ПК 3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09.	Раздел 1. Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	288		148	120	-	14	6		
	Учебная практика	72	72						72	
	Производственная практика	144	144							144
	Промежуточная аттестация									
	Всего:	504	504						72	144

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)		Код ПК, ОК
Раздел 1. Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами			
МДК.03.01. Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами		288/14/154/120	
Тема 1.1. Формирование клиентской базы	Содержание		
	Развитие торговли на современном этапе в России	1	
	Интернет-торговля и технологии. Гибридные розничные форматы:	1	
	Клиентоориентированность: сущность, основные принципы и критерии клиентоориентированности компании.	1	ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7, ПК 3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09. ЦОПТВ.4., ЦОДНВ.3.
	Тенденции использования и развития клиентоориентированных технологий в России	1	
	Потребительская лояльность.	1	
	<i>Семинар, направленный на понимание специфики профессионально-трудовой деятельности, регулирования трудовых отношений, готовый учиться и трудиться в современном высокотехнологичном мире на благо государства и общества «Факторы, оказывающие влияние на формирование потребительской лояльности».</i>	1	
	Методы удержания клиентов	1	
	Рынок информационных систем управления клиентской базой.	1	
	Концепции управления взаимоотношениями с клиентами: CRM,	1	
	Концепции управления взаимоотношениями с клиентами: CEM	1	
	Концепции управления взаимоотношениями с клиентами: CMR	1	
	Концепции управления взаимоотношениями с клиентами: E-CRM,	1	
	Концепции управления взаимоотношениями с клиентами: ERM,	1	
	<i>Деловая игра, направленная на понимание и деятельное выражение понимания ценности межнационального, межрелигиозного согласия, способный вести диалог с людьми разных</i>	1	

	<i>национальностей и вероисповеданий, находить общие цели и сотрудничать для их достижения «Концепции управления взаимоотношениями с клиентами: социальные CRM (Social CRM, SCRM)».</i> Основные критерии выбора CRM-системы		
	Самостоятельная работа. Подготовка аналитической таблицы по использованию Bitrix24, amoCRM, и	1	
	Самостоятельная работа. Подготовка аналитической таблицы по использованию «Мегаплан»	1	
	В том числе практических занятий		
	Практическое занятие 1. Формирование и актуализация клиентской базы, составление отчетной документации	4	
	Практическое занятие 2. Планирование исходящих телефонных звонков, встреч, переговоров.	4	
	Контрольная работа	1	
Тема 1.2. Организация и осуществление преддоговорной и предпродажной работы	Содержание		
	и Работа с различными источниками информации и доступными информационными ресурсами для расширения клиентской базы;	1	ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7, ПК 3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09., ЦОГВ.4., ЦОЦНП.5., ЦОГВ.3., ЦОПТВ.3.
	и Форматы ведения клиентской базы Excel, Access, Google Sheets, CRM-системы(Customer Relationship Management)	1	
	<i>Семинар, направленный на активное гражданское участие в социально-политических процессах на основе уважения закона и правопорядка, прав и свобод сограждан «Законодательство Российской Федерации в области работы с конфиденциальной информацией»</i>	1	
	База данных клиентов (создание, ведение и актуализация). Правила ведения клиентской базы	1	
	Структура клиентской базы	1	
	Формирование отчетной документации по клиентской базе	1	
	Анализ деятельности конкурентов	1	
	Приоритетные потребности клиента и фиксирование их в базе данных	1	
	Планирование телефонных звонков, встреч, переговоры с потенциальными и существующими клиентами	1	
	Реестр реквизитов клиентов (создание и ведение)	1	
	Сегментирование клиентской базы	1	

Способы расширения клиентской базы	1
Программные продукты для организации деятельности	1
Планирование объема собственных продаж	1
Определение продажных цен.	1
Составление бюджета	1
Контрольная работа	1
Установление контактов с поставщиками и клиентами посредством современных технических средств и цифровых технологий, с использованием телефонных переговоров и личных встреч.	1
Подготовка и направление коммерческих предложений.	1
Организация и правила проведения переговоров.	1
Холодные продажи	1
Особенности телефонного разговора в холодных продажах. Технические особенности холодных звонков.	1
Методики выявления потребностей клиентов, в т.ч. с использованием цифровых технологий	1
Методики выявления потребностей клиентов, в т.ч. с использованием цифровых технологий	1
<i>Круглый стол, направленный на использование современных средств поиска, анализа и интерпретации информации, информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности «Методики выявления потребностей клиентов, в т.ч. с использованием цифровых технологий»</i>	1
Мерчендайзинг. понятие, правила	1
Современные подходы к планировочным решениям магазина: общие требования к планировочным решениям	1
Сегментация площади торгового зала,	1
Оценка правильности выбранной последовательности размещения отделов в магазине.	1
Мерчендайзинг	1
Выкладка товаров: понятие выкладки	1
Выкладка товаров: точки продаж	1
Выкладка товаров: принципы и правила выкладки	1

Основные концепции представления товаров	1
Специальная выкладка, ее виды, рекомендации по выкладке отдельных видов товаров	1
Применение интернет вещей при организации точки продаж	1
IoT в розничной торговле. <i>Task-анализ, направленный на проявление гражданско-патриотическую позиции, готовность к защите Родины, способности аргументированно отстаивать суверенитет и достоинство народа России и Российского государства, сохранять и защищать историческую правду «Отечественная и зарубежная практика IoT в ритейле.»</i>	1
Умные полки с RFID-метками	1
Умные зеркала, с RFID-метки	1
Автоматизированные магазины (без продавцов) Amazon Go	1
Дроны MIT Drone Inventory System для инвентаризации запасов	1
Новые технологии искусственного интеллекта, предназначенные для розничной	1
Продукт "МЕРА" от БИФИТ Касса для разработки стратегий в розничной торговле	1
Методика построения планограммы.	1
Разработка планограммы с помощью 1С: Товары	1
Разработка планограммы с помощью Ексель, Ворд, Пейнт	1
Разработка планограммы с помощью специализированного софта Shelf logic, Retail Shelf Planner;	1
Разработка планограммы с помощью онлайн-сервисы Planogram.Online.	1
<i>Круглый стол, направленный на понимание специфики профессионально-трудовой деятельности, регулирования трудовых отношений, готовый учиться и трудиться в современном высокотехнологичном мире на благо государства и общества «Правила оформления ценников».</i>	1
Методы планирования продаж: планирование «сверху вниз» (top-down planning),	1
Методы планирования продаж: планирование «снизу-вверх» (bottom-up planning),	1
Методы планирования продаж: планирование «цели вниз — план вверх» (goals down-plans up planning).	1

	Методы планирования продаж: Анализ «like to like»	1	
	Самостоятельная работа. Подготовка презентации «Построение планограммы изменения с сезонным спросом; ценами; объемами; переменами в оформлении упаковок.	1	
	Самостоятельная работа Подготовка презентации «Построение планограммы изменения с привычкой покупателей (когда постоянные клиенты приходят в свой привычный магазин они четко знают, где лежит соль и идут именно туда, несмотря на все остальные продукты, перестановка позволяет заставить потребителей смотреть по сторонам); снижением импульсных покупок»	1	
	В том числе практических занятий		ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7, ПК 3.8
	Практическое занятие 3. Сбор и обработка информации о потребностях клиентов с использованием сквозных цифровых технологий.	4	
	Практическое занятие 4. Формулировка ценностей товара и их отражение в уникальном торговом предложении.	4	
	Практическое занятие 5. Формирование портфеля коммерческих предложений в соответствии с установленными потребностями клиента и составление плана собственных продаж	4	
	Практическое занятие 6. Организация и проведение деловых переговоров, оформление и анализ результатов.	4	
	Практическое занятие 7. Фиксация и анализ результатов преддоговорной работы с клиентом, и разработка плана дальнейших действий с применением специализированных программных продуктов.	4	
	Практическое занятие 8. Использование интернет-вещей для оптимизации торговых площадей относительно поведения клиентов.	4	
	Практическое занятие 9. Оформление витрин и выставок, в т.ч. с применением цифровых технологий.	4	
	Практическое занятие 10. Анализ эффективности размещения отделов магазина с учетом мерчандайзинговых подходов	4	
	Контрольная работа	1	
Тема 1.3. Организация и	Содержание		ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5;
	Техники продаж: классификация, рекомендации по применению,	1	

осуществление продажи потребительских товаров	характеристика этапов продаж. Эффективные техники продвижения товаров и услуг (инструменты BTL-маркетинга и интернет-маркетинга)		ПК 3.6; ПК 3.7, ПК 3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09., ЦОПТВ.3., ЦОЭВ.4., ЦОЭВ.3.
	<i>Круглый стол, ориентированный на выражение осознанной готовности к непрерывному образованию и самообразованию в выбранной сфере профессиональной деятельности «Эффективное продвижение товаров или услуг на выставке, продвижение в Интернете»</i>	1	
	Методики подготовки и проведения презентаций потребительских товаров	1	
	Презентация товаров, проводимые в рамках локального рандеву с потенциальным клиентом или дистрибьютором.	1	
	Презентация товаров, проводимые в зале с демонстрацией образцов и прочего и широким кругом приглашенных лиц.	1	
	Методы презентации товаров «Модель “Гамбургера», «Свойство - преимущество - выгода», “Цифры и факты”, “Сравнение»,» Метафоры”«	1	
	Методы презентации товаров «Метод “Танка”, “Опыт клиента”, “Известные имена”	1	
	Методы презентации товаров: модель “Вилка цен”, Метод “от общего к частному”, прием “Картина будущего”, метод “Трех да”	1	
	Методы презентации товаров: метод “Включение в действие” метод “Крещендо”, метод “Эмоциональность”.	1	
	<i>Презентация выставка товаров, ориентированная на осознанное творческое самовыражение, реализацию творческих способностей, на эстетическое обустройство собственного быта, профессиональной среды «Грамотное построение презентации товара»</i>	1	
	Секреты эффективной презентации товара	1	
	Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов.	1	
	Контрольная работа	1	
	Постановление Правительства РФ от 31.12.2020 N 2463 (ред. от 17.05.2024) "Об утверждении Правил продажи товаров по договору розничной купли-продажи, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование потребителя о безвозмездном предоставлении ему товара, обладающего этими же	1	

основными потребительскими свойствами, на период ремонта или замены такого товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих обмену, а также о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации"		
Правила продажи товаров при дистанционном способе продажи товара по договору розничной купли-продажи	1	
Правила продажи товаров по договору розничной купли-продажи с использованием автоматов	1	
Правила продажи непродовольственных товаров, бывших в употреблении	1	
Правила продажи непродовольственных товаров, принятых на комиссию	1	
Особенности продажи технически сложных товаров бытового назначения по договору розничной купли-продажи	1	
Особенности продажи автомобилей, мототехники, прицепов и номерных агрегатов	1	
Особенности продажи драгоценных металлов и драгоценных камней	1	
Особенности продажи животных и растений. <i>Круглый стол, направленный на применение знаний из общеобразовательных и профессиональных дисциплин для разумного, бережливого производства и природопользования, ресурсосбережения в быту, в профессиональной среде, общественном пространстве «Продажа животных и растений как источник вреда природы».</i>	1	
Особенности продажи экземпляров аудиовизуальных произведений и фонограмм, программ для электронных вычислительных машин и баз данных	1	
Особенности продажи строительных материалов и изделий	1	
Особенности продажи иных видов товаров по договору розничной купли-продажи	1	
Контроль за выполнением правил торговли: виды (государственный, внутрипроизводственный, внутрифирменный), органы государственного контроля и управления, уполномоченные в проведении контрольных мероприятий в сфере своей деятельности	1	
Структура каналов продаж: когда её нужно изменять	1	
Корпоративный канал сбыта. Розничный канал. Оптовый (дилерский)	1	

	канал сбыта. Дистрибьюторский канал продаж		
	Ширина и глубина канала продаж. политика сбыта в зависимости от структуры	1	
	B2C (business-to-consumer, «бизнес для потребителя») — коммерческое взаимодействие бизнеса и частных лиц.	1	
	Алгоритмы работы с возражениями и техники закрытия сделок	1	
	Самостоятельная работа Решение ситуаций по теме «Особенности продажи потребительских товаров»	1	
	Самостоятельная работа. Подготовка презентаций «Презентация потребительских товаров клиентам»	1	
	В том числе практических занятий		
	Практическое занятие 11. Изучение взаимного влияния поведения продавца и покупателя на эффективность процесса продажи	4	
	Практическое занятие 12. Подготовка презентации товара для клиента с учетом его потребностей	4	
	Практическое занятие 13. Работа с возражениями клиента в процессе продажи товаров	4	
	Контрольная работа	1	
Тема 1.4. Обеспечение эффективного взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи и (или) выкупа товаров соблюдения стандартов организации	Содержание		ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7, ПК 3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09., ЦОПТВ.3.
	Стандарты менеджмента качества, применяемые в отрасли: номенклатура, требования.	1	
	Основные стандарты взаимодействия с клиентом	1	
	Последовательные этапы взаимодействия с клиентом	1	
	20 простых правил взаимодействия с клиентами по телефону	1	
	Взаимодействие с клиентами с помощью CRM	1	
	Деловая игра, ориентированная на понимание специфики профессионально-трудовой деятельности, регулирования трудовых отношений, готовый учиться и трудиться в современном высокотехнологичном мире на благо государства и общества «Принципы и порядок ведения претензионной работы»	1	
	Самостоятельная работа. Составление телефонных разговоров с клиентами.	1	
	В том числе практических занятий		
	Практическое занятие 14. Организация процесса купли-продажи в соответствии со стандартами и регламентами торговой организации	4	

	Практическое занятие 15. Продажа дополнительных услуг торгового предприятия	4	
	Практическое занятие 16. Оказание содействия клиентам в процессе продажи	4	
	Практическое занятие 17. Урегулирование спорных вопросов, претензий	4	
	Практическое занятие 18. Изучение программы лояльности торговой организации и разработка предложений по ее совершенствованию на основе принципов клиентоориентированности	4	
	Контрольная работа	1	
Тема 1.5. Планирование и реализация мероприятий для обеспечения выполнения плана продаж и стимулирования покупательского спроса	Содержание		ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7, ПК 3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09., ЦОЦНП.4.
	Позиционирование продукции организации на рынке	1	
	<i>Task-анализ, направленный на формирование умения выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам «Методы сегментирования рынка»</i>	1	
	План продаж. Составление, расчет, правила составления, причины невыполнения.	1	
	Самостоятельная работа. Проведение сегментирования рынка по товарным группам, по базовым функциям. характеристикам товара,	1	
	Самостоятельная работа. Проведение сегментирования рынка по объему и размеру продукта, по типу упаковки товара, по производителю	1	
	Самостоятельная работа. Проведение сегментирования рынка по ценовым сегментам, а также комбинация нескольких параметров	1	
	В том числе практических занятий		
	Практическое занятие 19–20. Анализ тенденций развития рынка ассортимента торгового предприятия	4	
	Практическое занятие 21. Анализ установленного плана продаж и разработка мероприятий по его реализации	4	
	Практическое занятие 22–23. Разработка программы стимулирования клиента для увеличения продаж	4	
	Практическое занятие 24. Расчет эффективности мероприятия по стимулированию продаж	4	
	Контрольная работа	1	

Тема 1.6. Организация контроля продаж. Оценка эффективности продаж	Содержание		
	Внутренний и внешний контроль продаж.	1	ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7, ПК 3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09., ЦОПТВ.4.
	Этапы внедрения контроля качества продаж	1	
	Аналитика продаж как инструмент увеличения товарооборота.	1	
	Формирование отчетов.	1	
	Определение критериев оценки качества работы менеджеров	1	
	Сервисы IP-телефонии для контроля качества продаж	1	
	Контроль качества общения с клиентами. <i>Деловая игра, направленная на понимание специфики профессионально-трудовой деятельности, регулирования трудовых отношений, готовый учиться и трудиться в современном высокотехнологичном мире на благо государства и общества «Как организовать контроль качества в компании»</i>	1	
	Анализ эффективности продаж: индекс потребления (cdi)	1	
	Анализ эффективности продаж: оценка популярности бренда (bdi)	1	
	Анализ эффективности продаж: сводный анализ	1	
	Анализ эффективности продаж: клиентские сегменты	1	
	Анализ эффективности продаж: дистрибутивная карта	1	
	Анализ эффективности продаж: динамика показателей по срезам	1	
	Анализ эффективности продаж: оценка территорий	1	
	Анализ эффективности продаж: когда осуществлять	1	
	Самостоятельная работа. Подготовить презентацию «Способы контроля качества звонков»	1	
	Самостоятельная работа. Подготовка отчета эффективности продаж	1	
	В том числе практических занятий		
	Практическое занятие 25. Составление отчетной документации по продажам	4	
	Практическое занятие 26. ABCXYZ-анализ текущей базы	4	
	Практическое занятие 27–28. Формирование отчета о работе с текущей базой (пенетрации, индекса лояльности — NPS, Формирование отчета о работе с текущей базой (ценности клиента- LTV)	4	
	Практическое занятие 27–28. Формирование отчета о работе с текущей показателя удержания покупателя –CRR, среднего дохода на покупателя – ARC)	4	
	Контрольная работа	1	

Тема 1.7. Контроль состояния товарных запасов	Содержание		
	Товарные запасы: признаки классификация, виды.	1	ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7, ПК 3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09., ЦОПТВ.3.
	Роль товарных запасов в поддержании устойчивости ассортимента.	1	
	Ключевые элементы системы управления	1	
	Методы оптимизации товарных запасов. Признаки неэффективного управления запасами.	1	
	Критерии оценки эффективности управления складскими запасами	1	
	<i>Круглый стол, направленный на выражение осознанной готовности к непрерывному образованию и самообразованию в выбранной сфере профессиональной деятельности «Пути оптимизации товарных запасов»</i>	1	
	Оптимизация управления запасами в цепях поставок с помощью GoodsForecast. Replenishment.	1	
	Результаты оптимизации системы товарных запасов с помощью GoodsForecast.Replenishment.	1	
	Коэффициент оборачиваемости товара	1	
	Автоматизация склада и учет имущества	1	
	Принципы расчета страхового запаса	1	
	Самостоятельная работа. Решение задач расчета страхового запаса	1	
	Самостоятельная работа. Решение задач на определение коэффициента оборачиваемости товара	1	
	В том числе практических и лабораторных занятий		
	Практическое занятие 29. Анализ состояния складских остатков и их оборачиваемости	4	
	Контрольная работа	1	
Тема 1.8. Организация послепродажного обслуживания, консультационно- информационное сопровождение клиентов	Содержание		
	1. Организация послепродажного обслуживания как фактор повышения лояльности клиентов. Разработка плана послепродажного сопровождения клиента.	1	ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7, ПК 3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09., ЦОЦНП.5.
	Предоставление сопутствующих услуг	1	
	Инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений	1	
	Обратная связь от клиентов. Обсуждение проблемных вопросов, направленное на использование современных средств поиска, анализа и интерпретации информации, информационные	1	

	<i>технологии для выполнения задач профессиональной деятельности «Сбор информации об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг»</i>		
	Стимулирование на повторную покупку	1	
	Ошибки при послепродажной поддержке клиентов	1	
	Приказы, положения, инструкции, нормативную документацию по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания	1	
	В том числе практических занятий		
	Практическое занятие 30. Разработка рекомендации для клиента по эффективному использованию/эксплуатации товаров	4	ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7, ПК 3.8
	Практическое занятие 31. Разработка плана послепродажного обслуживания клиента	4	
	Практическое занятие 32. Установление контактов с клиентом для сбора информации об уровне удовлетворенности качеством предоставления услуг	4	
	Контрольная работа	1	
	экзамен	6	
Учебная практика		72	
Виды работ			
Разработка мероприятий по выполнению плана продаж.			
Разработка мероприятий по стимулированию продаж и программ по повышению лояльности клиентов.			
Производственная практика		144	
Виды работ			
Наполнение и поддержание в актуальном состоянии клиентской базы.			
Анализ эффективности управления портфелем клиентов с использованием цифровых и информационных технологий.			
Установление контактов, определение потребностей клиентов в продукции, реализуемой организацией и формирование коммерческих предложений по продаже товаров.			
Оформление витрин и выставок.			
Проведение первичного мерчандайзинг- аудита розничных торговых объектов.			
Подготовка презентации товара, выбор и обоснование метода завершения сделки.			
Мониторинг и контроль выполнения условий договоров с использованием специальных программных продуктов.			
Разработка мероприятий по выполнению плана продаж.			

Разработка мероприятий по стимулированию продаж и программ по повышению лояльности клиентов.		
Формирование аналитических отчетов по продажам с применением специальных программных продуктов.		
Выполнение операций по контролю над состоянием товарных запасов.		
Анализ товарных запасов с применением программных продуктов.		
Разработка мероприятия по организации послепродажного обслуживания		
Промежуточная аттестация		
Всего	504	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы профессионального модуля предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет «Автоматизация торгово-технологических процессов», «Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда», оснащенный в соответствии с п. 6.1.2.1 примерной образовательной программы по специальности.

Мастерская «Учебный магазин», оснащена в соответствии с п. 6.1.2.2 примерной образовательной программы по данной специальности.

Базы практики оснащены в соответствии с п. 6.1.2.4 примерной образовательной программы по специальности.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

3.2.1. Основные печатные и электронные издания

Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/494509>

Основы коммерческой деятельности: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491497>

Рамендик, Д. М. Психология делового общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д. М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 207 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06312-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490471>

3.2.2. Дополнительные источники

Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник/Г.Г.Иванов.- Москва: КНОРУС, 2022.- 222.с- (Среднее профессиональное образование). ISBN 978-5-406-09325-2

Парамонова Т.Н. Мерчандайзинг: учебное пособие/Т.Н. Парамонова, И.А. Рамазанов.- 5-е изд., стер.-Москва: КНОРУС,2022.-144с. ISBN 978-5-406-08897-5

Потребительская лояльность: учебник/коллектив авторов; под ред. И.И. Скоробогатых, Р.Р. Сидорчука, И. П. Широценской.- Москва: КНОРУС, 2022.-312с (Аспирантура и Магистратура). ISBN 978- 5-406-09730-4

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код и наименование профессиональных и общих компетенций,	Критерии оценки	Методы оценки
--	-----------------	---------------

формируемых в рамках модуля		
ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Демонстрирует умения получения и уточнения данных о потенциальных клиентах, формирования, актуализации клиентской базы, в том числе с использованием системы электронного документооборота, программных продуктов для анализа данных, управления проектами и принятия решений; Выделяет приоритетные потребности клиента и фиксирует их в базе данных; Использует и анализирует информацию о клиенте для планирования и организации работы с клиентом.	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий. Экспертная оценка контрольных / проверочных работ. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях. Экспертная оценка создания и представления презентаций. Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных
ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;	Разрабатывает алгоритм установления контактов; Формирует коммерческие предложения по продаже товаров; Информировывает клиентов о технических характеристиках и потребительских свойствах товаров в доступной форме; Использует профессиональные и технические термины, поясняет их в случае необходимости; Планирует и проводит презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей; Применяет приемы работы с возражениями клиента; Выбирает и обосновывает методы завершения сделки; Определяет алгоритм выдачи и документального оформления товара клиенту.	
ПК 3.3. Обеспечивать эффективное	Опознает признаки неудовлетворенности	

взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов	клиента качеством предоставления услуг; Суммирует выгоды и предлагает план действий клиенту; Демонстрирует способность урегулирования спорных вопросов, претензий клиентов.	сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках. Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике. Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.
ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж;	Планирует объемы собственных продаж; Разрабатывает мероприятия по выполнению плана продаж; Анализирует выполнения плана продаж.	Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.
ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса	Предлагает способы информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях; Применяет методы стимулирования клиентов на заключение сделки.	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях – при выполнении работ на различных этапах производственной практики; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена/профессионального экзамена по оценочным средствам профессионального сообщества.
ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов	Анализирует товарные запасы по предоставленным данным с применением программных продуктов	
ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Проводит анализ эффективности управления портфелем клиентов на основе исходных данных; Составляет аналитический отчет по продажам с применением специализированных программных продуктов для создания аналитических отчетов.	
ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Составляет мероприятия по организации послепродажного обслуживания; Разрабатывает информационные материалы для послепродажного консультационно-информационного сопровождения клиента.	

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	<p>Распознает, анализирует задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;</p> <p>Выделяет составные части и определяет этапы решения задачи;</p> <p>Выявляет и эффективно осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы;</p> <p>Составляет план действия и определяет необходимые ресурсы;</p> <p>Демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;</p> <p>Реализует составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).</p>	
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	<p>Определяет задачи для поиска информации, необходимые источники и планирует процесс поиска;</p> <p>Структурирует получаемую информацию, выделяет наиболее значимое в перечне информации и оценивает практическую значимость результатов поиска;</p> <p>Оформляет результаты поиска, применяя средства информационных технологий для решения профессиональных задач; используя современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.</p>	
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	<p>Демонстрирует умения организовывать работу коллектива и команды;</p> <p>В ходе профессиональной деятельности</p>	

	взаимодействует с коллегами, руководством, клиентами в ходе, опираясь на знания психологических основ.	
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	Грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке в соответствии с установленными правилами; Демонстрирует толерантность в рабочем коллективе.	
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	Понимает общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы и тексты на базовые профессиональные темы; Участствует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; Строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; Кратко обосновывает и объясняет свои действия; Пишет простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.	

Инвариантные целевые ориентиры воспитания выпускников образовательной организации, реализующей программы СПО	Формы, методы формирования	Тип оценочных мероприятия
ЦОГВ. Гражданское воспитание		
ЦОГВ.3. Проявляющий гражданско-патриотическую позицию, готовность к защите Родины, способный аргументированно отстаивать суверенитет	Семинар, направленный на активное гражданское участие в социально-политических процессах на основе уважения закона и правопорядка, прав и свобод сограждан «Законодательство Российской Федерации в области работы с конфиденциальной информацией»	Экспертное оценивание проявления гражданско-патриотической позиции, готовности к защите Родины, способности аргументированно отстаивать суверенитет

и достоинство народа России и Российского государства, сохранять и защищать историческую правду		и достоинство народа России и Российского государства, сохранять и защищать историческую правду
ЦОГВ.4. Ориентированный на активное гражданское участие в социально-политических процессах на основе уважения закона и правопорядка, прав и свобод сограждан	Семинар, направленный на активное гражданское участие в социально-политических процессах на основе уважения закона и правопорядка, прав и свобод сограждан «Законодательство Российской Федерации в области работы с конфиденциальной информацией»	Экспертное оценивание ориентации на активное участие в социально-политических процессах на основе уважения закона и правопорядка, прав и свобод сограждан
ЦОЦНП. Ценности научного познания		
ЦОЦНП.4. Умеющий выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.	Таск-анализ, направленный на формирование умения выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам «Методы сегментирования рынка»	Экспертное оценивание умения выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.
ЦОЦНП.5. Использующий современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Круглый стол, направленный на использование современных средств поиска, анализа и интерпретации информации, информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности «Методики выявления потребностей клиентов, в т.ч. с использованием цифровых технологий»	Экспертное оценивание использования современных средств поиска, анализа и интерпретации информации, информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
	Обсуждение проблемных вопросов, направленное на использование современных средств поиска, анализа и интерпретации информации, информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности «Сбор информации об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг»	
ЦОПТВ. Профессионально-трудовое воспитание		
ЦОПТВ.3. Выражающий осознанную готовность к непрерывному образованию и самообразованию в выбранной сфере профессиональной деятельности.	Круглый стол, направленный на понимание специфики профессионально-трудовой деятельности, регулирования трудовых отношений, готовый учиться и трудиться в современном высокотехнологичном мире на благо государства и общества «Правила оформления ценников».	Экспертное оценивание понимания профессиональных идеалов и ценностей, уважающий труд, результаты труда, трудовые достижения российского народа, трудовые и профессиональные достижения своих
	Круглый стол, ориентированный на выражение осознанной готовности к непрерывному образованию и	

	<p>самообразованию в выбранной сфере профессиональной деятельности «Эффективное продвижение товаров или услуг на выставке, продвижение в Интернете»</p> <p>Деловая игра, ориентированная на понимание специфики профессионально-трудовой деятельности, регулирования трудовых отношений, готовый учиться и трудиться в современном высокотехнологичном мире на благо государства и общества «Принципы и порядок ведения претензионной работы»</p> <p>Круглый стол, направленный на выражение осознанной готовности к непрерывному образованию и самообразованию в выбранной сфере профессиональной деятельности «Пути оптимизации товарных запасов»</p>	земляков, их вклад в развитие своего поселения, края, страны.
<p>ЦОПТВ.4. Понимающий специфику профессионально-трудовой деятельности, регулирования трудовых отношений, готовый учиться и трудиться в современном высокотехнологичном мире на благо государства и общества.</p>	<p>Семинар, направленный на понимание специфики профессионально-трудовой деятельности, регулирования трудовых отношений, готовый учиться и трудиться в современном высокотехнологичном мире на благо государства и общества «Факторы, оказывающие влияние на формирование потребительской лояльности».</p> <p>Деловая игра, направленная на понимание специфики профессионально-трудовой деятельности, регулирования трудовых отношений, готовый учиться и трудиться в современном высокотехнологичном мире на благо государства и общества «Как организовать контроль качества в компании»</p>	Экспертное оценивание понимания специфики профессионально-трудовой деятельности, регулирования трудовых отношений, готовый учиться и трудиться в современном высокотехнологичном мире на благо государства и общества
ЦОДНВ. Духовно-нравственное воспитание		
<p>ЦОДНВ.3. Понимающий и деятельно выражающий понимание ценности межнационального, межрелигиозного согласия, способный вести диалог с людьми разных национальностей и вероисповеданий, находить общие цели и сотрудничать для их достижения</p>	<p>Деловая игра, направленная на понимание и деятельное выражение понимания ценности межнационального, межрелигиозного согласия, способный вести диалог с людьми разных национальностей и вероисповеданий, находить общие цели и сотрудничать для их достижения «Концепции управления взаимоотношениями с клиентами: социальные CRM (Social CRM, SCRM)».</p> <p>Основные критерии выбора CRM-системы</p>	Экспертное оценивание понимания и деятельностного выражения понимания ценности межнационального, межрелигиозного согласия, способный вести диалог с людьми разных национальностей и вероисповеданий, находить общие цели и сотрудничать для их

		достижения
ЦОЭВ. Эстетическое воспитание		
ЦОЭВ.4. Ориентированный на осознанное творческое самовыражение, реализацию творческих способностей, на эстетическое обустройство собственного быта, профессиональной среды	Презентация выставка товаров, ориентированная на осознанное творческое самовыражение, реализацию творческих способностей, на эстетическое обустройство собственного быта, профессиональной среды «Грамотное построение презентации товара»	Экспертное оценивание ориентирования на осознанное творческое самовыражение, реализацию творческих способностей, на эстетическое обустройство собственного быта, профессиональной среды
ЦОЭВ. Экологическое воспитание		
ЦОЭВ.3. Применяющий знания из общеобразовательных и профессиональных дисциплин для разумного, бережливого производства и природопользования, ресурсосбережения в быту, в профессиональной среде, общественном пространстве.	Круглый стол, направленный на применение знаний из общеобразовательных и профессиональных дисциплин для разумного, бережливого производства и природопользования, ресурсосбережения в быту, в профессиональной среде, общественном пространстве «Продажа животных и растений как источник вреда природы».	Экспертное оценивание применения знаний из общеобразовательных и профессиональных дисциплин для разумного, бережливого производства и природопользования, ресурсосбережения в быту, в профессиональной среде, общественном пространстве.

План внеурочной деятельности по достижению инвариантных целевых ориентиров программы воспитания

№	Код и наименование инвариантных целевых ориентиров	Тема события (мероприятия) Содержание	Формат Форма деятельности	Дата проведения Группа обучающихся	Средства динамика достижения целевых ориентиров
Гражданское воспитание					
1	ЦОГВ.4. Ориентированный на активное гражданское участие в социально-политических процессах на основе уважения закона и правопорядка, прав и свобод сограждан	Встреча с интересными людьми «Законы коммерции»	Презентация и рассуждения по теме		Экспертная оценка высказываний, суждений о степени уважения закона и правопорядка, прав и свобод сограждан
Патриотическое воспитание					

2	ЦОПВ.3. Проявляющий деятельное ценностное отношение к историческому и культурному наследию своего и других народов России, их традициям, праздникам	Семинар «История потребительских товаров»	Рассуждения по теме семинара		Экспертная оценка высказываний, суждений о ценностное отношение к историческому и культурному наследию своего и других народов России, их традициям, праздникам
Духовно-нравственное воспитание					
3	ЦОДНВ.1. Проявляющий приверженность традиционным духовно-нравственным ценностям, культуре народов России с учётом мировоззренческого, национального, конфессионального самоопределения.	Семинар «Потребительская ценность»	Рассуждения по темам семинара		Экспертная оценка высказываний, суждений о приверженности традиционным духовно-нравственным ценностям, культуре народов России с учётом мировоззренческого, национального, конфессионального самоопределения.
Эстетическое воспитание					
4	ЦОЭВ.2. Проявляющий восприимчивость к разным видам искусства, понимание эмоционального воздействия искусства, его влияния на душевное состояние и поведение людей, умеющий критически оценивать это влияние.	Выставка «Товары первой необходимости»	Обмен мнениями по выставке		Экспертная оценка высказываний, суждений о восприятии разных видов искусства, понимании эмоционального воздействия искусства на душевное состояние и поведение людей
Физическое воспитание, формирование культуры здоровья и эмоционального благополучия					
5	ЦОФВ.1. Понимающий и выражающий в практической деятельности понимание ценности жизни, здоровья и безопасности, значение личных усилий в сохранении и укреплении своего здоровья и здоровья других людей.	Круглый стол на тему «Понимание рынка потребительских товаров медицинского назначения»	Обмен мнениями по теме круглого стола		Экспертная оценка высказываний, суждений о понимании практической деятельности понимание ценности жизни, здоровья и безопасности, значение личных усилий в сохранении и укреплении своего здоровья и здоровья других людей.
Профессионально-трудовое воспитание					
6	ЦОПТВ.4. Понимающий специфику профессионально-трудовой деятельности, регулирования трудовых отношений, готовый	Встреча с интересными людьми «Торговое дело как призвание»	Обмен мнениями по результатам квест-игры		Экспертная оценка высказываний, суждений о профессионально-трудовой деятельности, регулирования трудовых отношений, готовый

	учиться и трудиться в современном высокотехнологичном мире на благо государства и общества.				учиться и трудиться в современном высокотехнологичном мире
Экологическое воспитание					
7	ЦОЭВ.4. Имеющий и развивающий опыт экологически направленной, природоохранной, ресурсосберегающей деятельности, в том числе в рамках выбранной специальности, способствующий его приобретению другими людьми	Круглый стол на тему «Экологические свойства потребительских товаров»	Обмен мнениями по теме		Экспертная оценка высказываний, суждений о проявлении опыта экологически направленной, природоохранной, ресурсосберегающей деятельности, в том числе в рамках выбранной специальности, способствующий его приобретению другими людьми
Ценности научного познания					
8	ЦОЦНП.2. Обладающий представлением о современной научной картине мира, достижениях науки и техники, аргументированно выражающий понимание значения науки и технологий для развития российского общества и обеспечения его безопасности	Коуч-сессия с последующим исследованием Современная картина торгового дела в России»	Обмен мнениями по результатам выставки		Экспертная оценка высказываний, суждений о представлениях о современной научной картине мира, достижениях науки и техники, аргументированно выражающий понимание значения науки и технологий для развития российского общества и обеспечения его безопасности