



ПК 2.1.	Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий;
ПК 2.2.	Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров;
ПК 2.3.	Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения
ПК 2.4.	Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров;
ПК 2.5.	Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий
<b>ВД 3</b>	<b>Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами</b>
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	Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов
ПК 3.8	Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
<b>ВД 4</b>	<b>Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих</b>
ПК 4.1.	Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями.
ПК 4.2.	Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.
ПК 4.3.	Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.
ПК 4.4.	Оформлять документы по кассовым операциям.
ПК 4.5.	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

1.1.3. Для овладения указанными видами деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения программы учебной и производственной практики должен:

<b>ВД 1</b>	<b>Организация и осуществление торговой деятельности</b>
Владеть навыками	поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации; подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках; оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов; формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;

	<p>составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;</p> <p>осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</p> <p>публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);</p> <p>публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;</p> <p>организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов;</p> <p>направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;</p> <p>проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;</p> <p>составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);</p> <p>документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;</p> <p>подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;</p> <p>формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;</p> <p>обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;</p> <p>формирования проекта внешнеторгового контракта;</p> <p>осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;</p> <p>подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом;</p> <p>подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;</p> <p>сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>документального оформления отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;</p> <p>подготовки предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;</p> <p>организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;</p> <p>приемки товаров по количеству и качеству;</p> <p>соблюдения правил охраны труда.</p>
Уметь	<p>пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;</p> <p>проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;</p> <p>обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;</p> <p>анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;</p>

	<p>создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;  составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;  обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;  обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.  применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;  осуществлять выбор поставщиков;  оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;  составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств;  создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;  обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;  работать в единой информационной системе;  применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;  составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;  обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;  описывать объект закупки;  разрабатывать закупочную документацию;  работать в единой информационной системе;  взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;  анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;  формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;  проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);  классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;  разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;  осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;  осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;  подготавливать коммерческие предложения, запросы;  оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов;  составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;  осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;  обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;  осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;  осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;  осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;  проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;  осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);  использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;</p>
--	---

	<p>применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;  применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;  управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;  оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;  применять электронный документооборот;  осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.  применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;  оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;  осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;  пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.</p>
Знать	<p>методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков;  требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;  стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;  правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;  структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма  критерии поиска и методы отбора поставщиков;  методы и инструменты работы с базами больших данных;  требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;  законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; особенности составления закупочной документации;  методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта;  основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки;  нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность;  международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;  международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции;  стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;  методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков;  методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках;  основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций;  документооборот внешнеторговых сделок;  условия внешнеторгового контракта;  нормы этики и делового общения с иностранными партнерами;  правила оформления документации по внешнеторговому контракту;  порядок документооборота в организации;  основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности;  виды торговых структур;  формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности;  материально-техническую базу торговли;  инфраструктуру потребительского рынка;  средства, методы, инновации в отрасли;  организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;  требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;  основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли;  требования законодательства Российской Федерации, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность;  правила торговли;</p>

	количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.
<b>ВД 2</b>	<b>Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров</b>
Владеть навыками	<p>применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров;</p> <p>решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий;</p> <p>применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров;</p> <p>осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров;</p> <p>выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров;</p> <p>разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров;</p> <p>выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;</p> <p>подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использование современных баз данных;</p> <p>организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов;</p> <p>оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации;</p> <p>регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров;</p> <p>систематизации данных о фактическом уровне качества товаров;</p> <p>оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров;</p> <p>анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.</p>
Уметь	<p>применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;</p> <p>идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;</p> <p>оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;</p> <p>идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;</p> <p>применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности;</p> <p>оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;</p> <p>устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</p> <p>выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации;</p> <p>реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров;</p> <p>обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;</p> <p>проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов;</p> <p>организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты;</p> <p>анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологии формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах;</p> <p>применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;</p> <p>устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</p> <p>реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.</p>
Знать	классификацию продовольственных и непродовольственных товаров;

	<p>методы и способы кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;</p> <p>обязательных требований к маркировке потребительских товаров;</p> <p>основные понятия в сфере товароведения потребительских товаров;</p> <p>технические требования и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации;</p> <p>обязательные требования к маркировке потребительских товаров;</p> <p>факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров;</p> <p>условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</p> <p>дефекты потребительских товаров; товарных потерь и способы их сокращения;</p> <p>законодательство Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия;</p> <p>современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров;</p> <p>основные методы оценки качества и безопасности потребительских товаров;</p> <p>организацию проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов;</p> <p>сквозные цифровые технологии, применяемые в сфере обеспечения качества и безопасности товаров;</p> <p>ассортимент товаров, показатели ассортимента и факторы, влияющие на его формирование;</p> <p>приоритетные направления совершенствования ассортимента товаров;</p> <p>основные положения категорийного менеджмента;</p> <p>специфику процесса управления в категорийном менеджменте;</p> <p>алгоритм разработки ассортиментной матрицы товарной категории;</p> <p>порядок формирования категорий в ассортименте;</p> <p>структуру ABC – и XYZ – анализа;</p> <p>классификации продовольственных и непродовольственных товаров;</p> <p>методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;</p> <p>обязательных требований к маркировке потребительских товаров;</p> <p>сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.</p>
<b>ВД 3</b>	<b>Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами</b>
Владеть навыками	<p>сбора, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях;</p> <p>поиска и выявления потенциальных клиентов;</p> <p>формирования и актуализации клиентской базы;</p> <p>проведения мониторинга деятельности конкурентов;</p> <p>определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией;</p> <p>формирования коммерческих предложений по продаже товаров, подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами;</p> <p>информирования клиентов о потребительских свойствах товаров;</p> <p>стимулирования клиентов на заключение сделки;</p> <p>взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров;</p> <p>закрытия сделок;</p> <p>соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров;</p> <p>использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи;</p> <p>сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;</p> <p>мониторинг и контроль выполнения условий договоров;</p> <p>анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж;</p> <p>выполнения запланированных показателей по объему продаж;</p> <p>разработки программ по повышению лояльности клиентов;</p> <p>разработки мероприятий по стимулированию продаж;</p> <p>информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях;</p> <p>участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров;</p> <p>стимулирования клиентов на заключение сделки;</p> <p>контроля состояния товарных запасов;</p> <p>анализа выполнения плана продаж;</p>

	<p>информационно-справочного консультирования клиентов;          контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания;          обеспечения соблюдения стандартов организации.</p>
Уметь	<p>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;</p>



	<p>планировать рабочее время для выполнения плана продаж;</p> <p>планировать объемы собственных продаж;</p> <p>оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж;</p> <p>разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности;</p> <p>разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента;</p> <p>анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров;</p> <p>анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники;</p> <p>анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов;</p> <p>вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию;</p> <p>вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов;</p> <p>анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;</p> <p>обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков;</p> <p>анализировать оборачиваемость складских остатков;</p> <p>составлять отчетную документацию по продажам;</p> <p>разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента;</p> <p>инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений;</p> <p>инициативно вести диалог с клиентом;</p> <p>резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы;</p> <p>определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;</p> <p>разрабатывать рекомендации для клиента;</p> <p>собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;</p> <p>анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента;</p> <p>проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж;</p> <p>вести деловую переписку с клиентами и партнерами;</p> <p>использовать программные продукты.</p>
Знать	<p>методики выявления потребностей клиентов;</p> <p>методики выявления потребностей;</p> <p>технику продаж;</p> <p>методики проведения презентаций;</p> <p>потребительские свойства товаров;</p> <p>требования и стандарты производителя;</p> <p>принципы и порядок ведения претензионной работы;</p> <p>ассортимент товаров;</p> <p>стандарты организации;</p> <p>стандарты менеджмента качества;</p> <p>гарантийную политику организации;</p> <p>специализированные программные продукты;</p> <p>методики позиционирования продукции организации на рынке;</p> <p>методы сегментирования рынка;</p> <p>методы анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции;</p> <p>инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов;</p> <p>Законодательство Российской Федерации в области работы с конфиденциальной информацией;</p> <p>Приказы, положения, инструкции, нормативную документацию по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания;</p> <p>Основы организации послепродажного обслуживания.</p>
<b>ВД 4</b>	<b>Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих</b>
Владеть навыками	эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и обслуживания покупателей;
Уметь	<p>осуществлять подготовку ККТ различных видов;</p> <p>работать на ККТ различных видов: автономных, пассивных системных, активных системных (компьютеризированных кассовых машинах - POS терминалах), фискальных регистраторах;</p> <p>устранять мелкие неисправности при работе на ККТ;</p>

	распознавать платежеспособность государственных денежных знаков; осуществлять заключительные операции при работе на ККТ; оформлять документы по кассовым операциям; соблюдать правила техники безопасности;
Знать	документы, регламентирующие применение ККТ; правила расчетов и обслуживания покупателей; типовые правила обслуживания эксплуатации ККТ и правила регистрации; классификацию устройства ККТ; основные режимы ККТ; особенности технического обслуживания ККТ; признаки платежеспособности государственных денежных знаков, порядок получения, хранения и выдачи денежных средств, отличительные признаки платежных средств безналичного расчета; правила оформления документов по кассовым операциям.

#### **1.1.4. Количество часов на освоение рабочей программы учебной и производственной практики:**

##### **Организация и осуществление торговой деятельности**

учебной практики – 2 нед (72 ч), в том числе в форме практической подготовки – 2 нед (72 ч)

производственной практики (по профилю специальности) – 2 нед (72 ч), в том числе в форме практической подготовки – 2 нед (72 ч).

Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета.

##### **Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров**

учебной практики – 2 нед (72 ч), в том числе в форме практической подготовки – 2 нед (72 ч)

производственной практики (по профилю специальности) – 2 нед (72 ч), в том числе в форме практической подготовки – 2 нед (72 ч).

Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета.

##### **Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами**

учебной практики – 2 нед (72 ч), в том числе в форме практической подготовки – 2 нед (72 ч)

производственной практики (по профилю специальности) – 2 нед (72 ч), в том числе в форме практической подготовки – 2 нед (72 ч).

Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета.

##### **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих**

учебной практики – 2 нед (72 ч), в том числе в форме практической подготовки – 2 нед (72 ч)

производственной практики (по профилю специальности) – 2 нед (72 ч), в том числе в форме практической подготовки – 2 нед (72 ч).

Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета.

**Производственная практика (преддипломная)** – 4 нед (144 ч), в том числе в форме практической подготовки – 4 нед (144 ч)

Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета.

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

#### 3.1. Тематический план

Коды формируемых компетенций	Наименование профессионального модуля	Объем времени, отведенный на практику (в неделях, часах)
<b>ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности</b>		
ПК 1.1-1.6 ОК 01-07, ОК 09	Учебная практика	2 недели (72 ч)
	Производственная практика (по профилю специальности)	2 недели (72 ч)
<b>ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров</b>		
ПК 2.1-2.5 ОК 01-05, ОК 07, ОК 09	Учебная практика	2 недели (72 ч)
	Производственная практика (по профилю специальности)	2 недели (72 ч)
<b>ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами</b>		
ПК 3.1 – 3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09.	Учебная практика	2 недели (72 ч)
	Производственная практика (по профилю специальности)	2 недели (72 ч)
<b>ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих</b>		
ПК 4.1 – 4.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09.	Учебная практика	2 недели (72 ч)
	Производственная практика (по профилю специальности)	2 недели (72 ч)
<b>Производственная практика (преддипломная)</b>		
ОК 01-07, 09 ПК 1.1 - 1.6 ПК 2.1 - 2.5 ПК 3.1 - 3.8 ПК 4.1- 4.5	Производственная практика (преддипломная)	4 недели (144 ч)
<b>ВСЕГО:</b>		<b>20 недель (720 ч)</b>