

**ГАОУ ВО «Дагестанский государственный  
университет народного хозяйства»**

*Утверждена решением  
Ученого совета ДГУНХ,  
протокол №13от 29 мая 2021 г.*

**Кафедра «Маркетинг и коммерция»**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО  
КУРСА**

**«ПОДГОТОВКА К ВЫПОЛНЕНИЮ РАБОТ ПО  
ДОЛЖНОСТИ - ПРОДАВЕЦ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ  
ТОВАРОВ (КОД 17353)»**

**Специальность СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

**Квалификация – менеджер по продажам**

**Форма обучения – очная, заочная**

**Махачкала - 2021**

**УДК 620.2**

**ББК 30.609**

**Составитель:** Шахшаева Лиана Магомедовна, преподаватель кафедры «Маркетинг и коммерция» ГАОУ ВО «ДГУНХ»

**Внутренний рецензент** – Бабаева Джарият Гадживердиевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент» ДГУНХ.

**Внешний рецензент** – Абдурашидова Аминат Магомедкамильевна, директор межрегионального маркетингового центра «Москва-Дагестан».

**Представитель работодателя-** Гасратова Шекер Тофиковна, начальник группы организации продаж управления по работе с массовым сегментом, публичного акционерного общества междугородней и международной электрической связи «Ростелеком», макрорегиональный филиал «Юг», дагестанский филиал.

*Рабочая программа междисциплинарного курса «Подготовка к выполнению работ по должности - Продавец продовольственных товаров (код 17353)» в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 г., № 539 и на основании приказа Минобрнауки РФ от 14.06.2013 г., № 464 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования».*

Рабочая программа междисциплинарного курса «Подготовка к выполнению работ по должности - Продавец продовольственных товаров (код 17353)» размещена на сайте [www.dgunh.ru](http://www.dgunh.ru)

Шахшаева Л.М. Рабочая программа междисциплинарного курса «Подготовка к выполнению работ по должности - Продавец продовольственных товаров (код 17353)» для специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям). – Махачкала: ДГУНХ, 2021 г., 27 с.

Рекомендована к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 28 мая 2021 г.

Рекомендована к утверждению руководителем образовательной программы СПО – программы подготовки специалистов среднего звена 38.02.04 Коммерция (по отраслям), Атаева Т.А.

Одобрена на заседании кафедры «Маркетинг и коммерция» 24 мая 2021 г., протокол № 10

## Содержание

Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по междисциплинарному курсу .....	4
Раздел 2. Место междисциплинарного курса в структуре образовательной программы.....	15
Раздел 3. Объем междисциплинарного курса с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и формы промежуточной аттестации.....	16
Раздел 4. Содержание междисциплинарного курса, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий.....	17
Раздел 5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения междисциплинарного курса .....	19
Раздел 6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения междисциплинарного курса.....	20
Раздел 7. Перечень лицензионного программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных .....	21
Раздел 8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по междисциплинарному курсу.....	22
Раздел 9. Образовательные технологии.....	23
Лист актуализации рабочей программы междисциплинарного курса.....	26

## Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по междисциплинарному курсу

**Целью** междисциплинарного курса является приобретение умений обслуживания покупателей и продажи различных групп продовольственных товаров.

**Задачами** изучения междисциплинарного курса являются:

-освоение классификации групп, подгрупп и видов продовольственных товаров;

-изучение особенностей пищевой ценности пищевых продуктов;

-овладение ассортиментом и товароведными характеристиками основных групп продовольственных товаров;

-овладение техническими требованиями, предъявляемыми к торговому оборудованию, устройством и принципами работы оборудования;

-изучение нормативно-правовой базы государственного регулирования и контроля торговой деятельности.

### 1.1. Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения междисциплинарного курса «Подготовка к выполнению работ по должности - Продавец продовольственных товаров (код 17353)» как часть планируемых результатов освоения образовательной программы

Код компетенции	Формулировка /Наименовании компетенции
<b>ОК</b>	<b>Общие компетенции</b>
ОК-1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК-2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК-3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК-4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК-6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК-7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК-12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий
<b>ПК</b>	<b>Профессиональные компетенции</b>
ПК-1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами,

	заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции
ПК-1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение
ПК-1.3	Принимать товары по количеству и качеству
ПК-1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли
ПК-1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли
ПК-1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг
ПК-1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения
ПК-1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы
ПК-1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК-1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование
ПК-2.1	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
ПК-2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК-2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК-2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК-2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров
ПК-2.6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК-2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений
ПК-2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность

	товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК-2.9	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты
ПК-3.1	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров
ПК-3.2	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию
ПК-3.3	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
ПК-3.4	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
ПК-3.5	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
ПК-3.6	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
ПК -3.7	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
ПК- 3.8	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю

## 1.2 Планируемые результаты обучения по междисциплинарному курсу

	компонентный состав компетенции		
код и формулировка компетенции	умеет:	знает:	Требования к практическому опыту:
<b>ОК-1:</b> Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	грамотно выражать мысли и аргументировать в вопросах, касающихся сущности и социальной значимости своей будущей профессии; проявлять к ней устойчивый интерес при выполнении практических заданий-У1	сущность своей профессиональной деятельности, объекты деятельности, основные особенности работы по избранной профессии-31	активность, инициативность в процессе решения практических задач и освоения профессиональной деятельностью в целом-ПО 1
<b>ОК-2:</b> Организовывать	эффективно организовывать	методы и способы выполнения	-осуществляет выбор и методов и способов

<p>собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p>	<p>собственную деятельность и решать профессиональные задачи-У2</p>	<p>профессиональных задач; составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности-32</p>	<p>решения профессиональных задач- ПО 2; -использует различные методы оценки эффективности собственной деятельности- ПО 3.</p>
<p><b>ОК-3:</b> Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p>	<p>распознавать и оценивать опасности в стандартных и нестандартных ситуациях-У3</p>	<p>сущность рисков в торговом деле, критерии их оценки-33</p>	<p>применяет навыки обнаружения и предотвращения опасности в стандартных и нестандартных ситуациях- ПО 4</p>
<p><b>ОК-4:</b> Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p>	<p>искать и использовать различные источники информации включая электронные, для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития-У4</p>	<p>методы сбора, хранения, обработки информации, необходимой для профессионального и личностного развития-34</p>	<p>использует стандарты, технические условия, положения и инструкции при решении расчетных и ситуационных задач, практических и лабораторных работ, при написании рефератов и других творческих работ- ПО 5</p>
<p><b>ОК-5:</b> Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности</p>	<p>оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий –У5</p>	<p>оценка информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач – 35</p>	<p>Владеет навыками информационной культуры – ПО 6</p>
<p><b>ОК-6:</b> Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p>проявлять организованность, трудолюбие, исполнительскую дисциплину в профессиональной деятельности-У6</p>	<p>средства установления контакта в коллективе и с потребителями, приемы эффективного делового общения-36</p>	<p>демонстрирует способности бесконфликтно и эффективно взаимодействовать с обучающимися, преподавателями в ходе обучения; терпимость к другим мнениям и позициям; оказание помощи участникам команды; нахождение продуктивных способов реагирования в конфликтных ситуациях;</p>

			выполнение обязанностей в соответствии с распределением групповой деятельности – ПО 7.
<b>ОК-12:</b> Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли- У7	принципы государственного регулирования коммерческой деятельности-37	при выполнении практических заданий соблюдает действующее законодательства и требования нормативных документов- ПО 8
<b>ПК 1.1:</b> Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	устанавливать коммерческие связи с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции- У8.	виды договоров и порядок их оформления; порядок составления претензий и санкций-38.	составляет договора; устанавливает коммерческие связи- ПО 9.
<b>ПК 1.2:</b> На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	управлять товарными запасами и потоками; работать на складе- У9.	виды товарных запасов, основные принципы их размещения и хранения; типы складских помещений и организацию работы складов-39.	владеет навыками управления товарными запасами и потоками, организации работы на складе- ПО 10.
<b>ПК 1.3:</b> Принимать товары по количеству и качеству.	обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству-У10.	основные правила приемки товаров по количеству и качеству; количественные и качественные показатели товаров- 310.	осуществляет приемку товаров по количеству и качеству- ПО 11.
<b>ПК 1.4:</b> Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли-У11.	организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию-311.	обосновывает правильность идентификации вида, класс и типа организаций розничной и оптовой торговли- ПО 12.
<b>ПК 1.5:</b> Оказывать основные и	оказывать услуги розничной торговли с	услуги оптовой и розничной торговли:	выполнение технологических



дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли-У12.	основные и дополнительные; правила торговли-312.	операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации- ПО 13.
<b>ПК 1.6:</b> Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	организовывать работу по добровольной сертификации услуг-У13.	основные положения, необходимые при проведении сертификации услуг-313.	выполнение и соблюдение всех процедур при проведении добровольной сертификации услуг-ПО 14 .
<b>ПК 1.7:</b> Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	устанавливать коммерческие связи с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента-У14.	средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения-314.	составляет договора; устанавливает коммерческие связи-ПО 15.
<b>ПК 1.8:</b> Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	решать практические задачи коммерческой деятельности с помощью приемов статистики, определять статистические величины, показатели вариации и индексы-У15.	приемы статистики, статистические величины, показатели вариации и индексы-315.	применяет приемы статистики для решения практических задач- ПО 16.
<b>ПК 1.9:</b> Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	управлять товарными запасами и потоками; работать на складе; обеспечивать рациональное перемещение материальных потоков-У16.	типы логистические системы, приемы и методы закупочной и коммерческой логистики-316.	применяет умения и знания в логистической сфере при решении практических задач, в деловых играх и ситуационных задачах- ПО 17.
<b>ПК 1.10:</b> Эксплуатировать	эксплуатировать торгово-	классификацию торгово-	эксплуатация оборудования в

торгово-технологическое оборудование.	технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику-У17.	технологического оборудования, правила его эксплуатации - 317; организационные и правовые нормы охраны труда; причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность-318.	соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда- ПО 18.
<b>ПК-2.1:</b> Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.	финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля; основные положения налогового законодательства– У18;	составлять финансовые документы и отчеты; осуществлять денежные расчеты; пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения 319;	оформления финансовых документов и отчетов; расчета основных налогов – ПО 19
<b>ПК-2.2:</b> Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	оформлять документацию в соответствии с нормативной базой, в т.ч. с использованием информационных технологий–У19;	организацию документооборота: приём, обработку, регистрацию, контроль, хранение документов, номенклатуру дел - 320	составления организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем – ПО 20

<b>ПК-2.3:</b> Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационное обеспечение, организацию аналитической работы–У20;	применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа- 321;	проведения денежных расчетов– ПО 21
<b>ПК-2.4:</b> Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.	анализ деятельности организации оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности–У21;	анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций- 322;	анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации– ПО 22
<b>ПК-2.5:</b> Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров; маркетинговые коммуникации и их характеристику–У22;	выявлять, формировать и удовлетворять потребности- 323	реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка – ПО 23
<b>ПК-2.6:</b> Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.	составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты–У23;	обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций- 324;	проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций – ПО 24
<b>ПК-2.7:</b> Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	методы изучения рынка, анализа окружающей среды–У24;	проводить маркетинговые исследования рынка- 325;	Методикой анализа маркетинговой среды организации – ПО 25
<b>ПК-2.8:</b> Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать	конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности–У25;	оценивать конкурентоспособность товаров- 326;	Правила ведения конкурентной борьбы– ПО 25

конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.			
<b>ПК-2.9:</b> Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты	методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности–У26	применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа- 327;	составление финансовых документов и отчетов– ПО 26
<b>ПК-3.1:</b> Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров	изучать покупательский спрос, используя различные методы его изучения –У27	понятие ассортимента товаров, признаки его классификации; факторы формирования ассортимента товаров в магазине - 328	составлять обоснованные заявки на завоз товаров в предприятия розничной торговли – ПО 27
<b>ПК-3.2:</b> Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию	осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей-У28	виды и назначение систем защиты товаров, порядок их использования -329	навыками расчета товарных потерь – ПО 28
<b>ПК-3.3:</b> Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.	расшифровывать маркировку товаров – У29	правила оформления маркировки товаров-330	Идентифицировать товары в соответствии с маркировкой – ПО 29
<b>ПК-3.4:</b> Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.	осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку на рабочем месте – У-30	технология хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки товаров – 331	идентифицировать товары различных товарных групп (зерновых, плодово-овощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных) – ПО 30
<b>ПК-3.5:</b>	проверять соблюдение	градации качества	оценивать качество по

Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.	требований к оформлению сопроводительных документов – У-31	пищевых продуктов –332	органолептическим методам – ПО 31
<b>ПК-3.6:</b> Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.	условия, особенности и сроки хранения и реализации продовольственных товаров; маркировку, упаковку, условия и сроки хранения различных групп продовольственных товаров – У32	создавать оптимальные условия для хранения продовольственных товаров; соблюдать сроки реализации товаров – 333	создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров – ПО 32
<b>ПК -3.7:</b> Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.	использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, холодильное оборудование – У-33	технические требования, предъявляемые к торговому оборудованию; - устройство и принцип работы оборудования; - типовые правила эксплуатации оборудования – 334	рассчитывать энергетическую ценность пищевых продуктов; производить подготовку измерительного, механического, холодильного оборудования – ПО 33
<b>ПК- 3.8:</b> Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю	принимать участие в мероприятиях по контролю качества товаров – У34	нормативно – технологическую документацию по техническому обслуживанию оборудования – 335	владеть основными аспектами Закона о защите прав потребителей; правил охраны труда – ПО 34

### 1.3. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения междисциплинарного курса

код компетенции	Этапы формирования компетенций						
	Тема 1. Охрана труда при эксплуатации торгового оборудов	Тема 2. Эксплуатац ия немеханического оборудован ия и инвентаря	Тема 3. Эксплуат ация весоизмер ите льного оборудова ния	Тема 4. Эксплуата ция механичес кого и теплового оборудова ния	Тема 5. Эксплуат ация холодиль ного оборудова ния	Тема 6. Теоретически е основы товароведения продовольстве нных товаров	Тема 7. Продажа зерномуч ных товаров

	ания						
ОК-1	+					+	
ОК-2	+	+				+	
ОК-3		+		+			
ОК-4						+	
ОК-5						+	
ОК-6		+	+	+	+		
ОК-12	+				+		
ПК 1.1	+	+				+	+
ПК 1.2	+						+
ПК 1.3			+			+	
ПК 1.4						+	
ПК 1.5						+	
ПК 1.6						+	
ПК 1.7							
ПК 1.8							
ПК 1.9		+	+	+	+		
ПК 1.10		+	+	+	+		
ПК 2.1		+	+	+	+		
ПК 2.2		+	+				
ПК 2.3						+	
ПК 2.4						+	
ПК 2.5							+
ПК 2.6						+	
ПК 2.7							
ПК 2.8						+	
ПК 2.9							
ПК 3.1							
ПК 3.2							
ПК 3.3							
ПК 3.4							
ПК 3.5							+
ПК 3.6							+
ПК 3.7							+
ПК 3.8							+

код компетенции	Этапы формирования компетенций						
	Тема 8. Продажа кондитерских изделий	Тема 9. Продажа вкусовых товаров	Тема 10. Продажа мясных товаров	Тема 11. Продажа рыбных товаров	Тема 12. Продажа молочных и яичных товаров	Тема 13. Продажа пищевых жиров	Тема 14. Продажа плодоовощных товаров
ОК-1							
ОК-2							
ОК-3							
ОК-4							
ОК-5							
ОК-6							
ОК-12							
ПК 1.1							
ПК 1.2	+	+	+	+	+		+
ПК 1.3	+	+	+	+	+	+	+
ПК 1.4	+	+	+	+	+	+	+
ПК 1.5							
ПК 1.6							

ПК 1.7							
ПК 1.8							
ПК 1.9							
ПК 1.10							
ПК 2.1							
ПК 2.2							
ПК 2.3							
ПК 2.4							
ПК 2.5	+	+	+	+	+	+	+
ПК 2.6	+	+	+	+	+	+	+
ПК 2.7	+	+	+	+	+	+	+
ПК 2.8	+	+	+	+	+	+	+
ПК 2.9	+	+	+	+	+	+	+
ПК 3.1	+	+	+	+	+	+	+
ПК 3.2	+	+	+	+	+	+	+
ПК 3.3	+	+	+	+	+	+	+
ПК 3.4	+	+	+	+	+	+	+
ПК 3.5	+	+	+	+	+	+	+
ПК 3.6	+	+	+	+	+	+	+
ПК 3.7	+	+	+	+	+	+	+
ПК 3.8	+	+	+	+	+	+	+

## **Раздел 2. Место междисциплинарного курса в структуре образовательной программы**

Данная дисциплина входит в состав профессионального модуля «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» учебного плана специальности СПО «Коммерция (по отраслям)».

Курс имеет первостепенное значение для формирования профессиональной подготовки и деловых качеств менеджеров по продажам. Настоящий курс ориентирован на более углубленное изучение тем наиболее значимых для выпускника: овладение теоретическими знаниями в области основ коммерческой деятельности; освоение основ коммерческой деятельности применительно к сфере товарного обращения; изучение методов организации и развития коммерческой деятельности; овладение методологией коммерческой деятельности на рынке товаров; овладение методами управления коммерческими процессами торговых предприятий; изучение нормативно-правовой базы государственного регулирования и контроля коммерческой деятельности; освоение основных методов определения качества и конкурентоспособности товаров; изучение свойств и показателей ассортимента товаров, формирование и управление ассортиментом товаров; изучение основных потребительских характеристик продовольственных и непродовольственных товаров.

В методическом плане дисциплина опирается на знания, полученные при изучении следующих учебных курсов: «Менеджмент (по отраслям)», «Экономика организации», «Документационное обеспечение управления».

Освоение данной дисциплины необходимо обучающемуся для изучения дисциплин «Логистика», «Организация коммерческой деятельности», «Организация и техника внешнеторговых операций».

### **Раздел 3. Объем междисциплинарного курса с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и формы промежуточной аттестации**

Объем междисциплинарного курса составляет 150 часов.

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет **100** часов, в том числе:

- лекции – **50** ч.
- практические занятия – **50** ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – **50** ч

Формы промежуточной аттестации:

6 семестр – дифференцированный зачет.



**Раздел 4. Содержание междисциплинарного курса, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий**

№ п/п	Тема дисциплины	Все го академических часов	В т.ч.						Самостоятельная работа	Интерактивные формы проведения занятий	Форма текущего контроля успеваемости
			лекции	семинары	практические занятия	лабораторные занятия	консультации	иные аналогичные занятия			
1.	Тема 1. Охрана труда при эксплуатации торгового оборудования.	12	4	-	4	-	-	-	4		Задачи Тестовые задания
2.	Тема 2. Эксплуатация немеханического оборудования и инвентаря	6	2	-	2	-	-	-	2	Деловая игра	Ситуационные задачи Деловая игра Тестовые задания
3.	Тема 3. Эксплуатация весоизмерительного оборудования	6	2	-	2	-	-	-	2	кейс	Ситуационные задачи Кейс Тестовые задания
4.	Тема 4. Эксплуатация механического и теплового оборудования.	6	2	-	2	-	-	-	2		Ситуационные задачи Задачи Тестовые задания
5.	Тема 5. Эксплуатация холодильного оборудования	12	4	-	4	-	-	-	4	Деловая игра	Деловая игра Задача Тестовое задание

6.	Тема 6. Теоретические основы товароведения	6	2	-	2	-	-	-	2		Лабораторная работа Тренинг Тестовое задание
7.	Тема 7. Продажа зерномучных товаров	6	2	-	2	-	-	-	2		Тренинг Тестовое задание
8.	Тема 8. Продажа кондитерских изделий	12	4	-	4	-	-	-	4		Задачи Тестовое задание
9.	Тема 9. Продажа вкусовых товаров	12	4	-	4	-	-	-	4		Ситуационные задачи Тестовое задание
10.	Тема 10. Продажа мясных товаров	12	4	-	4	-	-	-	4		Задачи Тестовое задание
11.	Тема 11. Продажа рыбных товаров	12	4	-	4	-	-	-	4		Задачи Тестовое задание
<b>Итого за 1 семестр:</b>		<b>102</b>	<b>34</b>		<b>34</b>				<b>34</b>		
12.	Тема 12. Продажа молочных и яичных товаров	15	5	-	5	-	-	-	5		Лабораторная работа Тренинг Тестовое задание
13.	Тема 13. Продажа пищевых жиров	15	5	-	5	-	-	-	5	Деловая игра	Деловая игра Задачи Тестовое задание

14.	Тема 14. Продажа плодоовощных товаров	18	6	-	6	-	-	-	6		Задачи Тестовое задание
	<b>Итого за 2 семестр:</b>	<b>48</b>	<b>16</b>		<b>16</b>				<b>16</b>		
	<b>Итого</b>	<b>150</b>	<b>50</b>	<b>-</b>	<b>50</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>50</b>		
	Дифференцированный зачет										
	<b>Всего</b>			<b>150</b>							

**Раздел 5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы,  
необходимой для освоения междисциплинарного курса**

№ п/п	Автор	Название основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	Выходные данные	Количество экземпляров в библиотеке ДГУНХ/Адрес доступа
<b><i>I. Основная учебная литература</i></b>				
1.	Памбухчиянц, О.В.	Подготовка к выполнению работ по должности - Продавец продовольственных товаров (код 17353). Учебник	О.В. Памбухчиянц . - Москва : Дашков и Ко, 2016. - 272 с. - ISBN 978-5-394-02186-2 ; То же [Электронный ресурс].	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=230049">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=230049</a>
<b><i>II. Дополнительная литература</i></b>				
1.	Панкратов, Ф.Г.	Коммерческая деятельность. Учебник	Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова - 13-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 500 с. : табл., схем., граф. - ISBN 978-5-394-01418-5	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=452590">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=452590</a>
2.	Синяева, И. М., Жильцова, О. Н., С. В. Земляк, В. В. Синяев	Коммерческая деятельность : учебник и практикум для прикладного бакалавриата	Синяева И.М. Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 404 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт].	<a href="https://urait.ru/bcode/432143">https://urait.ru/bcode/432143</a>
<b>Материалы аналитических интернет-сайтов</b>				

1	<a href="http://www.rbc.ru">http:// www. rbc. ru</a> – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера)
2	<a href="http://www.businesspress.ru">http:// www. businesspress.ru</a> - Деловая пресса;
3	<a href="http://www.nta-rus.ru">http:// www. nta –rus. ru</a> - Национальная торговая ассоциация
4	<a href="http://www.rtpress.ru">http:// www. rtpress. ru</a> - Российская торговля
<b>Официальные издания:</b>	
1	Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" <a href="http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/">http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/</a>
2	Федеральный закон от 25 декабря 2018 г. N 487-ФЗ "О внесении изменения в статью 251 Федерального закона "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" <a href="https://rg.ru/2018/12/28/predpri-dok.html">https://rg.ru/2018/12/28/predpri-dok.html</a>
3	Федеральный закон от 13 марта 2006 г. №38-ФЗ «О рекламе» // СЗ РФ. – 2006. – № 12. – Ст. 1232. <a href="http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_58968/">http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_58968/</a>
4	Федеральный закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 18.03.2019) "О защите прав потребителей" <a href="http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/">http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/</a>
5	Федеральный закон РФ от 23 сентября 1992 г. «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» <a href="http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_996/">http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_996/</a>
6	Федеральный закон РФ "О коммерческой тайне" от 16.08.2004 г. (в последней действующей редакции от 18 апреля 2018 года) <a href="http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48699/">http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48699/</a>
<b>Материалы периодических изданий</b>	
1	Журнал «Практический маркетинг» <a href="https://bci-marketing.ru/">https://bci-marketing.ru/</a>
2	Журнал «Маркетинг в России и за рубежом» <a href="http://www.mavriz.ru/">http://www.mavriz.ru/</a>
3	Журнал «Управление магазином» <a href="http://www.trademanagement.ru">http://www.trademanagement.ru</a>
4	Журнал «Управление сбытом» <a href="http://www.sellings.ru">http://www.sellings.ru</a>
5	Журнал «Продавать! Техника продаж» <a href="http://www.tehnikaprodazh.ru">http://www.tehnikaprodazh.ru</a>
<b>Справочно-библиографическая литература</b>	
1	Богатин Н: 1С: Торговля и Склад 7.7: Справочник бухгалтера и товароведа, М.: - Триумф, 2017.
2	Карпова С.В., Перцовский Н.И.; отв. ред. И.А. Фирсова Глоссарий по маркетингу: учебное пособие. М.: Палеотип, 2016г., 336с.
3	Космин В.В., Грицык В.И.Словарь аббревиатур. Транспорт, строительство, экономика, менеджмент, маркетинг, системотехника, информатика, геоинформатик, изд-во УМЦ ЖДТ, 2015 г.

## **Раздел 6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения междисциплинарного курса**

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к одной или нескольким электронно-

библиотечным системам и к электронной информационно-образовательной среде университета (<http://e-dgunh.ru>). Электронно-библиотечная система и электронная информационно-образовательная среда обеспечивает возможность доступа обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», как на территории образовательной организации, так и вне ее.

Для освоения дисциплины «Подготовка к выполнению работ по должности - Продавец продовольственных товаров (код 17353)» могут быть использованы материалы следующих аналитических интернет-сайтов:

<http://www.rospotrebnadzor.ru/> – официальный сайт Федеральной службы по защите прав потребителей и благополучия человека [Электронный ресурс].

<http://www.tsouz.ru> – официальный сайт Таможенного союза [Электронный ресурс].

<http://www.stq.ru/> – официальный сайт РИА «Стандарты и качество». Журнал «Стандарты и качество» [Электронный ресурс].

<http://www.spros.ru/> – официальный сайт журнала Международной конфедерации потребителей «Спрос» [Электронный ресурс].

<http://www.ozpp.ru/> – официальный сайт Общества защиты прав потребителей [Электронный ресурс].

<http://www.mozp.org/> – официальный сайт Московского общества защиты прав потребителей. [Электронный ресурс].

<http://www.asq.org/>. – официальный сайт Американского общества качества [Электронный ресурс].

<http://www.znaytovar.ru/> – на сайте представлена подборка статей, посвященных характеристике потребительских свойств товаров, вопросам экспертизы, идентификации и обнаружения фальсификации товаров.

<http://www.falshivkam.net/> – на сайте представлено большое количество статей и иллюстраций к ним, посвященных способам фальсификации товаров, методам борьбы с ними. Описаны меры по защите товарных знаков, представлен обширный музей фальсифицированных товаров.

<http://www.legprommarket.ru/> – на сайте пользователь без регистрации и ограничений может просматривать каталог предприятий-участников и каталог представленной ими продукции (товаров), может получить информацию о товаре и координаты производителя продукции (товара).

## **Раздел 7. Перечень лицензионного программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных**

### **7.1. Необходимый комплект лицензионного программного обеспечения**

1. Windows 10 Professional
2. Microsoft Office Professional
3. VLC Media player
4. Adobe Acrobat Reader

### **7.2. Перечень информационных справочных систем**

### 7.3. Перечень профессиональных баз данных

- ✓ База данных Министерства промышленности и торговли РФ. - Режим доступа: Министерства: <http://www.minprom.gov.ru>
- ✓ База данных Торгово-промышленной Палаты РФ. - Режим доступа: <http://www.tpprf.ru>
- ✓ База данных Российской Федерации для размещения информации о размещении заказов (уполномоченным по ведению сайта является Минэкономразвития России). - Режим доступа: [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru)
- ✓ База данных Федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам (Роспатента). - Режим доступа: <http://www.fips.ru/rospatent/index.htm>
- ✓ Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU <https://elibrary.ru/>

### Раздел 8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по междисциплинарного курса

Для преподавания междисциплинарного курса «Подготовка к выполнению работ по должности - Продавец продовольственных товаров (код 17353)» используются следующие специализированные помещения – аудитории:

**Кабинет междисциплинарного курса «Подготовка к выполнению работ по должности - Продавец продовольственных товаров (код 17353)» 2.10** (Россия, Республика Дагестан, 367008, г., Махачкала, пр-т Али-Гаджи Акушинского, 20 «а», учебный корпус №3)

#### ***Перечень основного оборудования:***

Комплект учебной мебели.

Доска меловая.

Набор демонстрационного оборудования: проектор, персональный компьютер (моноблок) с доступом к сети Интернет и корпоративной сети университета, ЭБС «Университетская библиотека ONLINE» ([www.biblioclub.ru](http://www.biblioclub.ru)), ЭБС «ЭБС Юрайт» ([www.urait.ru](http://www.urait.ru)), флипчарт переносной.

#### ***Перечень учебно-наглядных пособий:***

Комплект наглядных материалов (баннеры, плакаты);

Комплект электронных иллюстративных материалов (презентации, видеоролики).

**Лаборатория товароведения 5.6** (Россия, Республика Дагестан, 367008, г., Махачкала, ул. Джамалутдина Атаева, дом 5, учебный корпус №2 литер «В»)

#### ***Перечень основного оборудования:***

Комплект учебной мебели.

Доска меловая.

Набор демонстрационного оборудования: проектор, персональный компьютер (моноблок) с доступом к сети Интернет и корпоративной сети

университета, ЭБС «Университетская библиотека ONLINE» ([www.biblioclub.ru](http://www.biblioclub.ru)), ЭБС «ЭБС Юрайт» ([www.urait.ru](http://www.urait.ru)), флипчарт переносной

***Набор оборудования:***

1. Весы торговые электронные ВСП-30/5-3Тп.
2. Стеллаж торговый пристенный.
3. Стеллаж торговый островной
4. Пристенный стеллаж для фруктов и овощей.
5. Пристенный стеллаж для хлеба и хлебобулочных изделий.
6. Муляжи продаваемой продукции.

***Перечень учебно-наглядных пособий:***

Комплект наглядных материалов (баннеры, плакаты);

Комплект электронных иллюстративных материалов (презентации, видеоролики).

**Помещение для самостоятельной работы** – помещение 4.1, учебный корпус №2 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, пр-т Али-Гаджи Акушинского, 20)

***Перечень основного оборудования:***

Персональные компьютеры с доступом к сети Интернет и в электронную информационно-образовательную среду вуза.

**Помещение для самостоятельной работы** – помещение 4.2, учебный корпус №2

***Перечень основного оборудования:***

Персональные компьютеры с доступом к сети Интернет и в электронную информационно-образовательную среду вуза.

## **Раздел 9. Образовательные технологии**

При реализации междисциплинарного курса «Подготовка к выполнению работ по должности - Продавец продовольственных товаров (код 17353)» применяются следующие образовательные технологии:

- Информационная лекция – последовательное изложение материала в дисциплинарной логике, осуществляемое преимущественно вербальными средствами.

- Семинар – эвристическая беседа преподавателя и студентов, обсуждение заранее подготовленных сообщений, проектов по каждому вопросу плана занятия с единым для всех перечнем рекомендуемой обязательной и дополнительной литературы.

- Практическое занятие – занятие, посвященное освоению конкретных умений и навыков по предложенному алгоритму.

- Лабораторная работа – организация учебной работы с реальными материальными и информационными объектами, экспериментальная работа с аналоговыми моделями реальных объектов.

Технологии проблемного обучения – организация образовательного процесса, которая предполагает постановку проблемных вопросов, создание учебных проблемных ситуаций для стимулирования активной познавательной



деятельности студентов. По междисциплинарному курсу «Подготовка к выполнению работ по должности - Продавец продовольственных товаров (код 17353)» используются следующие технологии проблемного обучения:

- проблемная лекция – изложение материала, предполагающее постановку проблемных и дискуссионных вопросов, освещение различных научных подходов, авторские комментарии, связанные с различными моделями интерпретации изучаемого материала;

- практическое занятие в форме практикума – организация учебной работы, направленная на решение комплексной учебно-познавательной задачи, требующей от студента применения как научно-теоретических знаний, так и практических навыков;

- практическое занятие на основе кейс-метода («метод кейсов», «кейс - стади») – обучение в контексте моделируемой ситуации, воспроизводящей реальные условия научной, производственной, общественной деятельности. Обучающиеся должны проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. Кейсы базируются на реальном фактическом материале или же приближены к реальной ситуации.

Игровые технологии – организация образовательного процесса, основанная на реконструкции моделей поведения в рамках предложенных сценарных условий. По междисциплинарному курсу «Подготовка к выполнению работ по должности - Продавец продовольственных товаров (код 17353)» учебные занятия проводятся с использованием следующих игровых технологий:

- деловая игра – моделирование различных ситуаций, связанных с выработкой и принятием совместных решений, обсуждением вопросов в режиме «мозгового штурма», реконструкцией функционального взаимодействия в коллективе и т.п.;

Технологии проектного обучения – организация образовательного процесса в соответствии с алгоритмом поэтапного решения проблемной задачи или выполнения учебного задания. Основные типы проектов по данной дисциплине:

- творческий проект, как правило, не имеет детально проработанной структуры; учебно-познавательная деятельность студентов осуществляется в рамках рамочного задания, подчиняясь логике и интересам участников проекта, жанру конечного результата (газета, фильм, праздник и т.п.);

- информационный проект – учебно-познавательная деятельность с ярко выраженной эвристической направленностью (поиск, отбор и систематизация информации о каком-то объекте, ознакомление участников проекта с этой информацией, ее анализ и обобщение для презентации более широкой аудитории).

Интерактивные технологии – организация образовательного процесса, которая предполагает активное и нелинейное взаимодействие всех участников, достижение на этой основе лично значимого для них образовательного результата. Наряду со специализированными технологиями такого рода принцип интерактивности прослеживается в большинстве современных образовательных технологий. Интерактивность подразумевает субъект-субъектные отношения в

ходе образовательного процесса и, как следствие, формирование саморазвивающейся информационно-ресурсной среды.

По междисциплинарному курсу «Подготовка к выполнению работ по должности - Продавец продовольственных товаров (код 17353)» учебные занятия проводятся с использованием специализированных интерактивных технологий:

- семинар-дискуссия – коллективное обсуждение какого-либо спорного вопроса, проблемы, выявление мнений в группе;

- мозговой штурм;

- работа в малых группах;

- круглый стол и др.

Информационно-коммуникационные образовательные технологии – организация образовательного процесса, основанная на применении специализированных программных сред и технических средств работы с информацией. По междисциплинарному курсу «Подготовка к выполнению работ по должности - Продавец продовольственных товаров (код 17353)» учебные занятия проводятся с использованием информационно - коммуникационных технологий:

- лекция-визуализация – изложение содержания сопровождается презентацией (демонстрацией учебных материалов, представленных в различных знаковых системах, в т.ч. иллюстративных, графических, аудио- и видеоматериалов);

- практическое занятие в форме презентации – представление результатов проектной или исследовательской деятельности с использованием специализированных программных сред.

Лист актуализации рабочей программы дисциплины «Подготовка к выполнению работ по должности - Продавец продовольственных товаров (код 17353)»

Рабочая программа пересмотрена,  
обсуждена и одобрена на заседании кафедры

Протокол от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_

Рабочая программа пересмотрена,  
обсуждена и одобрена на заседании кафедры

Протокол от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_

Рабочая программа пересмотрена,  
обсуждена и одобрена на заседании кафедры

Протокол от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_