

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Московский политехнический университет» (Московский Политех)

**Ивантеевский филиал
Московского политехнического университета**

УТВЕРЖДАЮ
Директор филиала

_____ Н.А.Барышникова

01 _____ сентября _____ 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

**ПМ.04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих,
должностям служащих – 20004 Агент коммерческий**

для специальности среднего профессионального образования

38.02.04

Коммерция (по отраслям)

код специальности

Рабочая программа профессионального модуля **ПМ.04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих – 20004 Агент коммерческий** разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (утверждён приказом Минобрнауки России от 15 мая 2014 г., № 539, зарегистрировано в Минюсте России 25 июня 2014 г. регистрационный № 32855);

Организация-разработчик: Ивантеевский филиал Московского политехнического университета

Разработчик: Е.К. Лобашевская, преподаватель

Рецензенты: Олег Михайлович Смирнов, генеральный директор, ООО «Адвентика»

Одобрена цикловой комиссией
Экономики и управления
Протокол № 1 от 31 августа 2023 г.

Председатель Цикловой комиссии _____ Е.К. Лобашевская

© Ивантеевский филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Московский политехнический университет», 2023

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	11
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	12

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих - 20004 Агент коммерческий

1.1 Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее рабочая программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 *Коммерция (по отраслям)* в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВД) – *Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих* и соответствующих профессиональных компетенций (ПК).

1.2 Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

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

Иметь практический опыт	<ul style="list-style-type: none">- установления необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, включая техническую и другую продукцию (оборудование, сырье, полуфабрикаты и др.), а также оказание различных коммерческих услуг.
Уметь	<ul style="list-style-type: none">- устанавливать необходимые деловые контакты между покупателями и продавцами товаров, включая техническую и другую продукцию (оборудование, сырье, полуфабрикаты и др.), а также оказывать различные коммерческие услуги;- содействовать покупке и продаже партий товаров (оптом);- обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов;- выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации;- выявлять и формировать спрос;- использовать в работе образцы продукции, красочные описания услуг, включая рисунки, фотографии, муляжи;- разъяснять и демонстрировать покупателям свойства и способы применения рекламируемой продукции;- сочетать рекламу товара с его продажей (оптом, в розницу); оказывать помощь в доставке товара.
Знать	<ul style="list-style-type: none">- нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, касающиеся ведения бизнеса;- методы установления деловых контактов;- порядок оформления документов, связанных с куплей-продажей товаров и заключением договоров, соглашений и контрактов на

	оказание услуг; - действующие формы учета и отчетности; - знать методы работы с возражениями в процессе ведения переговоров.
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности – Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование вида деятельности и профессиональных 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 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команд.
ВД	Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих
ПК 4.1.	Участвовать в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, включая техническую и другую продукцию (оборудование, сырье, полуфабрикаты и др.).
ПК 4.2.	Оказывать коммерческие услуги.
ПК 4.3.	Содействовать покупке и продаже партий товаров (оптом).
ПК 4.4.	Обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов, в том числе страховых и экспортных лицензий.
ПК 4.5.	Выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации.
ПК 4.6.	Организовывать предоставление транспортных средств, оказывать помощь в доставке товаров.

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – часов,	126
в том числе:	
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося –	36 часов;
учебной практики –	36 часов;
производственной практики –	36 часов;
самостоятельной работы обучающегося –	16 часов;
консультаций	2 часа.

2. Структура и содержание профессионального модуля

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля *	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Консультации, часов	Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося			Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ПК 4.1-4.6	Раздел 1. Выполнение работ по профессии 20004 Агент коммерческий	54	36	36	-	16	-	2	-	-
ПК 4.1-4.6	Учебная практика, часов	36								36
ПК 4.1-4.6	Производственная практика, часов	36								36
	Всего:	126	36	36	-	16	-	2	72	

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов
1	2	3
Раздел 1. Выполнение работ по профессии 20004 Агент коммерческий		54
МДК 04.01. Выполнение работ по профессии 20004 Агент коммерческий		54
Тема 1.1. Методы маркетинговых исследований для анализа потребительского рынка отдельных видов товаров (услуг).	Практическое занятие	4
	1. Применение методов маркетинговых исследований.	2
	2. Анализ потребительского рынка товаров (услуг).	2
Тема 1.2. Методы изучения и прогнозирования спроса на товары и услуги.	Практическое занятие	4
	1. Изучение спроса на товары и услуги.	2
	2. Прогнозирование спроса на товары и услуги.	2
Тема 1.3. Формирование ассортимента на основе маркетинговых исследований.	Практические занятия	4
	1. Управление ассортиментом товаров на основе маркетинговых исследований	2
	2. Управление ассортиментом услуг на основе маркетинговых исследований	2
Тема 1.4. Мероприятия по стимулированию продаж товаров (услуг).	Практические занятия	4
	1. Разработка мероприятий по стимулированию продаж товаров.	2
	2. Разработка мероприятий по стимулированию продаж услуг.	2
Тема 1.5. Хозяйственные связи с покупателями и заказчиками	Практические занятия	4
	1. Оформление заявок и заказов.	2
	2. Оформление хозяйственных договоров	2
Тема 1.6. Учет и контроль соблюдения договорных обязательств.	Практические занятия	4
	1. Анализ дебиторской задолженности	2
	2. Работа с дебиторской задолженностью.	2
Тема 1.7. Анализ результатов	Практические занятия	4

торгово-сбытовой деятельности	1.	Анализ результатов торгово-сбытовой деятельности	2
	2.	Расчеты показателей эффективности коммерческой работы	2
Тема 1.8. Рекламная деятельность по продвижению товаров и услуг.	Практические занятия		4
	1.	Планирование рекламной деятельности по продвижению товаров.	2
	2.	Планирование рекламной деятельности по продвижению услуг.	2
Тема 1.9. Развитие клиентской базы на выделенной территории	Практические занятия		4
	1.	Анализ выделенной территории	2
	2.	Составление плана клиентской базы на выделенной территории	2
Консультации по МДК.04.01			2
<p align="center">Самостоятельная работа при изучении раздела 1 ПМ 04.</p> <p>Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. Подготовка докладов, сообщений, презентаций по выбранным темам. Поиск информации в Интернете.</p>			<u>16</u>
<p align="center">Тематика домашних заданий МДК.04.01.</p> <p>Тематика докладов, сообщений, презентаций по выбранным темам.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Методы маркетинговых исследований. 2. Виды мероприятий по стимулированию продаж товаров. 3. Виды мероприятий по стимулированию продаж услуг. 4. Виды рекламной деятельности по продвижению товаров. 5. Виды рекламной деятельности по продвижению услуг. 6. Виды рекламных средств для продвижения товаров. 7. Виды рекламных средств для продвижения услуг. 8. Виды формирования потребительского рынка отдельных видов товаров (услуг). 9. Показатели эффективности коммерческой работы. 10. Виды контроля соблюдения договорных обязательств. 			
<p>Учебная практика Виды работ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Изучение товарного ассортимента организации 2. Изучение структуры коммерческого отдела организации, должностных обязанностей сотрудников. 3. Формирование клиентской базы и разработка коммерческого предложение. 4. Подготовка презентации коммерческого предложения. 5. Проведение деловых переговоров. 6. Оформление заявок, заказов, договоров. 			36

<p>Производственная практика (по профилю специальности) Виды работ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ознакомление с деятельностью организации. Изучение товарного ассортимента организации 2. Изучение структуры коммерческого отдела организации, должностных обязанностей сотрудников. 3. Участие в формировании клиентской базы и в составлении коммерческого предложение. 4. Сопровождение деловых переговоров. 5. Оформление заявок, заказов, договоров. 6. Оформление дневника и отчета по производственной практике. 	36
Всего	126

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.3. Требования к материально-техническому обеспечению

Для реализации программы профессионального модуля предусмотрены: учебный кабинет междисциплинарных курсов; лаборатория информационных технологий в профессиональной деятельности.

Оборудование учебного кабинета междисциплинарных курсов:

- посадочные места по количеству обучающихся;
 - рабочее место преподавателя;
 - учебно-методическое обеспечение;
- Технические средства обучения:

- экран;
- мультимедийный проектор;
- компьютер с лицензионным программным обеспечением.

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории информационных технологий в профессиональной деятельности:

- автоматизированные рабочие места преподавателя и студентов, оснащенные лицензионным программным обеспечением общего и профессионального назначения;
- принтер.

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную практику. Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:¹

- автоматизированные рабочие места, оснащенные лицензионным программным обеспечением общего и профессионального назначения;
- принтер.

3.2 Информационное обеспечение обучения

Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы²

Основная учебная литература:

ОЛ.1. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования /

¹ Приводится перечень средств обучения, включая тренажеры, модели, макеты, оборудование, технические средства, в т.ч. аудиовизуальные, компьютерные и телекоммуникационные и т.п. Количество не указывается.

² ГОСТ 7.1-2003 Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу.

Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления

О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 382 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15346-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512484> (дата обращения: 26.08.2023).

ОЛ.2. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 563 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15921-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510285> (дата обращения: 26.08.2023).

ОЛ.3. Жернакова, М. Б. Деловое общение : учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. Б. Жернакова, И. А. Румянцева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 319 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16605-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/531363> (дата обращения: 26.08.2023).

ОЛ.4. Митрошенков, О. А. Деловые переговоры : учебное пособие для вузов / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 315 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07951-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/515562> (дата обращения: 26.08.2023).

Дополнительная учебная литература:

ДЛ.1. Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 119 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16309-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/530777> (дата обращения: 26.08.2023).

ДЛ.2. Иванов, Г. Г., Организация торговли (торговой деятельности) : учебник / Г. Г. Иванов. — Москва : КноРус, 2023. — 222 с. — ISBN 978-5-406-11814-6. — URL: <https://book.ru/book/949672> (дата обращения: 25.08.2023). — Текст : электронный.

Информационные ресурсы Интернет:

ИР.1. Электронно-библиотечная система «IPRbooks» www.iprbookshop.ru

ИР.2. Научно-образовательный ресурс — ЭБС

«Библиокомплектатор» www.bibliocomlectator.ru

ИР.3. Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам" www.window.edu.ru

4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<p>ПК 4.1. Участвовать в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, включая техническую и другую продукцию (оборудование, сырье, полуфабрикаты и др.).</p> <p>ПК 4.2. Оказывать коммерческие услуги.</p> <p>ПК 4.3. Содействовать покупке и продаже партий товаров (оптом).</p> <p>ПК 4.4. Обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов.</p> <p>ПК 4.5. Выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации.</p> <p>ПК 4.6. Организовывать предоставление транспортных средств, оказывать помощь в доставке товаров.</p>	<p>- соблюдение требований при установлении необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, включая техническую и другую продукцию</p> <p>- соответствие методов, приемов и способов оказания коммерческих услуг их виду</p> <p>- содействие покупке и продаже партий товаров (оптом)</p> <p>- правильность оформления заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов</p> <p>- качество выполнения работы при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации.</p> <p>- соблюдение требований к организации предоставления транспортных средств, оказания помощи в доставке товаров.</p>	<p><i>Текущий контроль</i> в форме: - защиты практических работ; проверочных работ по темам МДК; самостоятельных работ.</p> <p><i>Итоговый контроль</i> В форме промежуточной аттестации: дифференцированные зачеты по МДК; дифференцированный зачет по практике; квалификационный экзамен по профессиональному модулю.</p>

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<p>ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.</p>	<p>- обоснованность выбора способов решения задач в деятельности коммерческого агента;</p> <p>- эффективность способов решения задач в деятельности</p>	<p>Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью</p>

	коммерческого агента;	
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.	- эффективность использования современных средств поиска, анализа и интерпретации информации и информационных технологий для выполнения задач в деятельности коммерческого агента;	
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.	- обоснованность планируемых мероприятий по собственному профессиональному и личностному развитию, предпринимательской деятельности коммерческого агента; - эффективность реализации мероприятий профессионального и личностного развития, предпринимательской деятельности коммерческого агента, - эффективность использования знаний по финансовой грамотности в деятельности коммерческого агента.	
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	- эффективность взаимодействия обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения	с

