**Приложение 1.10**

к ОПОП по специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

|  |
| --- |
| Утверждена приказом руководителя  образовательной организации |
| № \_\_\_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

**2021 г.**

|  |  |
| --- | --- |
| РАССМОТРЕНО  На заседании ПЦК экономических дисциплин  Протокол №\_\_\_\_  «\_\_30\_\_» \_\_\_августа\_2021\_ г.  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /Портная И.М. / | СОГЛАСОВАНО  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  (*название организации)*  «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/  *(подпись) (ФИО)*  *(Работодатель)* |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  |  |

Программа профессионального модуля ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих разработана в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от **15 мая 2014г. №539**

Организация-разработчик: ГБПОУ МО «Воскресенский колледж»

Разработчик: преподаватель: ГБПОУ МО «Воскресенский колледж» Фокина И.В.

**СОДЕРЖАНИЕ**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ** |  |
| 1. **СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ** |  |
| 1. **УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ** |  |
| 1. **КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ** |  |

**1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ**

**ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.04** **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих**

**1.1.** **Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля**

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности: «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций

|  |  |
| --- | --- |
| Код | Наименование общих компетенций |
| ОК 01. | Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. |
| ОК 03 | Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность. |
| ОК 04 | Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. |
| ОК 06 | Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями. |
| ОК 07 | Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации. |
| ОК 8 | Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности. |
| Код | Наименование общих компетенций |
| ЛР 13. | Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-  мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и  сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий  профессиональные требования, ответственный, пунктуальный,  дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий,  нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий  профессиональную жизнестойкость |
| ЛР 15. | Ориентирующийся в изменяющемся рынке труда, гибко  реагирующий на появление новых форм трудовой деятельности,  готовый к их освоению, избегающий безработицы, мотивированный  к освоению функционально близких видов профессиональной  деятельности, имеющих общие объекты (условия, цели) труда, либо  иные схожие характеристики. |
| ЛР 17. | Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-  мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и  сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий  профессиональные требования, ответственный, пунктуальный,  дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий,  нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий  профессиональную жизнестойкость |
| ЛР 20 | Способный искать нужные источники информации и данные, воспринимать, анализировать, запоминать и передавать информацию с использованием цифровых средств; предупреждающий собственное и чужое деструктивное поведение в сетевом пространстве |

## 1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

|  |  |
| --- | --- |
| Код | Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций |
| ВД 4 | иметь практический опыт: установления коммерческих связей; приемки товаров по количеству и качеству; составления и оформления договоров, контрактов и других товаросопроводительных документов; соблюдения правил торговли; - выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации |
| 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, размещать товарные запасы на хранение. |
| ПК 1.3. | Принимать товары по количеству и качеству. |
| ПК 1.5. | Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли. |
| ПК 1.7 | Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения |

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен

|  |  |
| --- | --- |
| Иметь практический опыт | установления коммерческих связей; приемки товаров по количеству и качеству; составления и оформления договоров, контрактов и других товаросопроводительных документов; соблюдения правил торговли; - выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации |
| Уметь | устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; - управлять товарными запасами и потоками; - обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли; |
| Знать | нормативные правовые акты, положения, инструкции и 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; условия хранения и транспортировки товаров |

**1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля**

Всего – 168 часов, в том числе:

максимальная учебная нагрузка обучающегося – 112 часов, включая:

обязательную аудиторную учебную нагрузку обучающегося – 60 часов, в том числе практические занятия – 52 часа;

самостоятельную работу обучающегося – 56 часов;

учебная практика – 72 часов;

производственная практика (по профилю специальности) – 72 часов.

# 

**2. Структура и содержание профессионального модуля**

**2.1. Структура профессионального модуля**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Коды профессиональных компетенций** | **Наименования разделов профессионального модуля** | **Всего часов** | **Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)** | | | | | **Практика** | |
| **Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося** | | | **Самостоятельная работа обучающегося** | | **Учебная,**  часов | **Производственная (по профилю специальности),**  часов  *(если предусмотрена рассредоточенная практика)* |
| **Всего,**  часов | **в т.ч. лабораторные работы и 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** |
| ОК 1,3,4,6,7,8, ПК 1.1, 1.2,1.3,1.5,1.7, ЛР 13, ЛР 15, ЛР 17, ЛР 20 | МДК 04.01Производство работ по профессии «Агент коммерческий» | **90** | **60** | **36** |  | **30** |  | **72** |  |
| ОК 1,3,4,6,7,8, ПК 1.1, 1.2,1.3,1.5,1.7, ЛР 13, ЛР 15, ЛР 17, ЛР 20 | МДК 04.02  Производство работ по профессии «Агент по закупкам» | **78** | **52** | **16** |  | **26** |  |  |  |
|  | Производственная практика (по профилю специальности), |  |  |  |  |  |  |  | **72** |
|  | **Итого:** | **168** | **112** | **52** |  | **56** |  | **72** | **72** |

**2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем** | **Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)** | | | | **Объем часов** | **Коды компетенций** |
| **1** | **2** | | | | **3** |  |
| **ПМ. 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.** | | | | | **168** |  |
| **МДК 04.01 Производство работ по профессии «Агент коммерческий»** |  | | | | **90** |  |
| **Введение** | Вводное занятие. Инструктаж по ТБ и ОТ | | | |  |  |
| **Тема 1. Планирование деятельности торговой организации** | **Содержание** | | | |  |  |
| 1 | | | Изучение покупательского спроса. Формирование ассортимента. Расчет ожидаемого товарооборота. | 2 | ОК 1,3,4,6,7,8, ПК 1.1, 1.2,1.3,1.5,1.7, ЛР 13, ЛР 15, ЛР 17, ЛР 20 |
| 2 | | | Расходы организации. Классификация расходов. Группировка расходов по элементам и статьям затрат  Расчет издержек обращения. Расчет планово-экономических показателей торговой организации. | 2  2 | ОК 1,3,4,6,7,8, ПК 1.1, 1.2,1.3,1.5,1.7, ЛР 13, ЛР 15, ЛР 17, ЛР 20 |
| 3 | | | Цена и ценовой механизм. Виды цен. Ценообразование. Методы ценообразования. Формирование цены товара. Расчет розничной цены товара. Основные виды скидок. | 2 | ОК 1,3,4,6,7,8, ПК 1.1, 1.2,1.3,1.5,1.7, ЛР 13, ЛР 15, ЛР 17, ЛР 20 |
| **Практические занятия** Расчет планово-экономических показателей ООО. Расчет розничной цены товара. Основные виды скидок  **Самостоятельная работа**  Разработать опросный лист для изучения покупательского спроса. Анализ результатов изучения покупательского спроса | | | | **10-**  **6** |  |
| **Тема 1.2. Организация хозяйственных связей** | **Содержание** | | | |  |  |
| 1 | | Выбор оптимального поставщика. Критерии выбора поставщика.  Анализ результатов работы по заключенным договорам. Расчет рейтинга поставщика. | | 2 | ОК 1,3,4,6,7,8, ПК 1.1, 1.2,1.3,1.5,1.7, ЛР 13, ЛР 15, ЛР 17, ЛР 20 |
| 2 | | Установление хозяйственных связей с поставщиками.  Письмо-запрос, гарантийное письмо, письмо-заявка, письмо-подтверждение, заказ, подтверждение заказа. Установление связей с потенциальными покупателями. | | 2 | ОК 1,3,4,6,7,8, ПК 1.1, 1.2,1.3,1.5,1.7, ЛР 13, ЛР 15, ЛР 17, ЛР 20 |
| 3 | | Виды деловых писем. Рекламное письмо. Информационное письмо. Письмо-предложение.  Письмо запрос, гарантийное письмо, письмо-заявка, письмо-подтверждение, заказ, подтверждение | | 2 | ОК 1,3,4,6,7,8, ПК 1.1, 1.2,1.3,1.5,1.7, ЛР 13, ЛР 15, ЛР 17, ЛР 20 |
| **Практические занятия**  Подготовка рекламного письма. Составление и оформление предложения потенциальному покупателю. Письмо-запрос, гарантийное письмо, письмо-заявка, письмо-подтверждение, заказ, подтверждение. | | | | **8** |  |
| **Самостоятельная работа**  Выполнение сообщений, докладов по теме. Порядок заключения государственного контракта | | | | **6** |  |
| **Тема 1.3. Организация закупочной работы** | **Содержание** | | | |  |  |
| 1 | | Документооборот организации при закупке и продаже товаров по безналичному расчету Схема документооборота при закупке(продаже) товаров по безналичному расчету Товаросопроводительные документы. Счет. Накладная. Товарно-транспортная накладная.  Железнодорожная накладная. Товарная накладная. Счет-фактура. Книга продаж. | | 2 | ОК 1,3,4,6,7,8, ПК 1.1, 1.2,1.3,1.5,1.7, ЛР 13, ЛР 15, ЛР 17, ЛР 20 |
| 2 | | Заключение договора поставки. Виды договоров при осуществлении закупок (продажи). Договор купли-продажи. Договор поставки. с. Основные виды торгово-посреднических операций: операции по перепродаже, комиссионные операции, операции консигнации, агентские и брокерские операции | | 2 | ОК 1,3,4,6,7,8, ПК 1.1, 1.2,1.3,1.5,1.7, ЛР 13, ЛР 15, ЛР 17, ЛР 20 |
| 3 | | Порядок заключения договоров на поставку | | 2 | ОК 1,3,4,6,7,8, ПК 1.1, 1.2,1.3,1.5,1.7, ЛР 13, ЛР 15, ЛР 17, ЛР 20 |
| 4 | | Особенности франчайзинговых контрактов | |  | ОК 1,3,4,6,7,8, ПК 1.1, 1.2,1.3,1.5,1.7, ЛР 13, ЛР 15, ЛР 17, ЛР 20 |
| **Практические занятия**  Порядок заключения агентских соглашений | | | | **8** |  |
|  | | **Самостоятельная работа**  Оформление договора поставки товаров | | | **6** |  |
| **Тема 1.4.Транспортировка – как часть торгово-посреднических операций** | **Содержание** | | | |  |  |
| 1 | | Основные условия транспортировки товаров. Юридические обязательства по объемам перевозок.  Основные виды транспортных документов при различных видах перевозок. Порядок приема претензий | | 2 | ОК 1,3,4,6,7,8, ПК 1.1, 1.2,1.3,1.5,1.7, ЛР 13, ЛР 15, ЛР 17, ЛР 20 |
| **Практические занятия** Порядок составления товарно-распорядительных документов  Порядок предъявления претензий  Письмо-запрос, гарантийное письмо, письмо-заявка, письмо-подтверждение, заказ, подтверждение  Договор поставки  Счет-фактура | | | | **10** |  |
|  | **Самостоятельная работа**  Выполнение сообщений, докладов по теме: Ответственность за нарушение законодательства РФ при перевозках | | | | **6** |  |
| **Тема 1.5 Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров** | **Содержание** | | | |  |  |
| 1 | | Главные задачи коммерческой работы в торговле. Возможные стратегии деятельности для оптовых товаров торговцев. Основные средства стимулирования сбыта. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями. | | 2 | ОК 1,3,4,6,7,8, ПК 1.1, 1.2,1.3,1.5,1.7, ЛР 13, ЛР 15, ЛР 17, ЛР 20 |
| 2 | | Организация расчетов в коммерческой деятельности: наличные расчеты, безналичные расчеты, платежные требования, инкассо, аккредитив – его виды, чеки, коммерческое кредитование, электронные расчеты | |  | ОК 1,3,4,6,7,8, ПК 1.1, 1.2,1.3,1.5,1.7, ЛР 13, ЛР 15, ЛР 17, ЛР 20 |
| **Самостоятельная работа**  Выполнение сообщений, докладов по данной теме | | | | **6** |  |
|  | **Итого:** | | | |  |  |
| **Учебная практика**  Виды работ  Изучение спроса  Сбор информации и ранжирование поставщиков  Составление договоров поставки, договоров купли-продажи Выполнение работ по формированию заявок и заказу товаров  Выполнение работ по составлению платежных документов  Выполнение технических работ по заполнению транспортных и товаросопроводительных документов | | | | | **72** |  |
| **Производственная практика при изучении раздела ПМ 01.**  Виды работ  Изучение спроса  Пополнение и регулирование ассортимента Установление необходимых деловых контактов  Содействие покупке и продаже партий товаров оптом Документирование закупа товаров  Заключение договоров и контрактов  Размещение рекламы в СМИ Организация рекламных мероприятий  Организация работ по обеспечению транспортными средствами | | | | | **72** |  |
|  | | | | |  |  |

**3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ   
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

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

Кабинет 502, оснащенный оборудованием: посадочные места по количеству обучающихся; рабочее место преподавателя; комплект учебно-наглядных пособий: «Материалы для проведения практических работ по выполнению работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»

Технические средства обучения: компьютер с лицензионным программным обеспечением и мультимедийный проектор.

.

**3.2. Информационное обеспечение обучения**

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, для использования в образовательном процессе.

* + 1. **Печатные издания:**

Основная литература:

Федеральные законы и кодексы:

1. Гражданский кодекс РФ.

2. Налоговый кодекс РФ. Части первая и вторая (последняя редакция).

3. Бюджетный кодекс РФ.

4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01: Приказ

Минфина России от 30.03.2001 №26н

Учебники и учебные пособия:

5. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. М.

В. Мельник, Е. Б. Герасимова. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2018.

6. Маркетинг. Е. Н. Кнышова. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2019.

7. Маркетинг менеджмент. Ф. Котлер. – СПб.: Питер, 2018.

8. Практикум по дисциплине «Маркетинг» для студентов СПО, обучающихся по

специальностям 080000 «Экономика и управление». – Тамбов: Некоммерческое

партнерство «Техникум экономики и предпринимательства», 2019.

9. Налоги и налогообложение: Учебник / Под ред. Д. Г. Черника. – 3-е изд. М.:

МЦФЕР, 2019.

10. Финансы и кредит: Учебно-методический комплекс. Т. П. Николаева. – М.: Изд.

центр ЕАОИ, 2018

3.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)

1. http://be5.biz/service/map (Институт экономики и права Ивана Кушнира: электронные учебники по экономике).

2. http://rutracker.org/forum/viewtopic.php?t=2003070 (Коллекция учебников по всем экономическим дисциплинам).

3. <http://www.consultant.ru//>

**3.2.3. Дополнительные источники**

1. Федеральный закон «О государственном бюджете» (последнее издание).

2. Закон РФ «О налогах на имущество физических лиц» от 09.12.1991 № 2003-1

3. Закон РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест

происхождения товара» от 23.09.92.

4. Законы субъектов РФ «О налоге на имущество организации // Справочно-правовая

система «КонсультантПлюс».

5. Законы субъектов РФ «О транспортном налоге» // Справочно-правовая система

«КонсультантПлюс».

6. Федеральный закон «О защите прав потребителей», ФЗ-2 от 09.01.96 с изменениями

и дополнениями.

7. Федеральный закон «Об информации, информатизации и защите информации»,

ФЗ24 от 20.02.95.

8. Федеральный закон «О рекламе», ФЗ-108 от 18.07.95.

9. Маркетинг: Учебное пособие. А. В. Лукина. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2018.

10. Налоги за 14 дней : экспресс-курс / С. С. Молчанов. – 9-е изд., перераб. и доп. – М.:

Эксмо, 2020.

11. Экономический анализ: Учебное пособие, практикум, тесты. Г.В. Шадрина.

Московский государственный университет экономики статистики и информатики. –

М., 2019.

**4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ   
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Результаты**  **(освоенные ПК)** | **Основные показатели оценки результата** | **Формы и методы контроля и оценки** |
| ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять  претензии и санкции | Демонстрирование умений в установлении коммерческих связей, заключении договоров и контроле их выполнения | Экспертная оценка выполнения  практических заданий по оформлению документов |
| ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на  складе, размещать товарные запасы на хранение. | Демонстрирование умений в управлении товарными запасами и потоками и обеспечивать процесс товародвижение | Тестирование; |
| ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству. | Демонстрирование умений приемки товаров по количеству и качеству согласно нормативной документации | Экспертная оценка выполнения  практических заданий по оформлению документов |
| ПК 1.5. Оказывать основные и  дополнительные услуги оптовой и розничной торговли. | Демонстрирование умений оказания услуг розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно- эпидемиологических требований к организации розничной торговли | Тестирование |
| ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения. | Демонстрирование умений обоснования основных методов и приемов в организации управления предприятием, установлении деловых контактов в процессе делового общения | Тестирование |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Результаты (освоенные общие компетенции)** | **Основные показатели оценки результата** | **Формы и методы контроля и оценки** |
| ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. | Понимает сущность и социальную значимость своей будущей  профессии. Проявляет интерес к будущей профессии через отношение к покупателям, через трудовую деятельность,  внеклассные мероприятия по привитию любви к избранной профессии. | Экспертиза портфолио, участие в  конкурсах профмастерства Анкетирование, наблюдение |
| ОК 2. Организовывать собственную  деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения  профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество. | Организовывает собственную деятельность в соответствии с  требованиями квалификационной характеристики по профессии. | Выполнение поэтапных проверочных испытаний, наблюдение за процессом |
| ОК 3. Принимать решения в  стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность | Осуществляет экспертную оценку собственной  деятельности при решении производственных задач. | Наблюдение за процессом выполнения производственной ситуации.. |
| ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации,  необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач профессионального и личностного  развития | Осуществляет поиск информации  Проводит коррекцию собственной деятельности, | наблюдение за процессом применения полученных знаний в практике |
| ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием  информационно- коммуникационных технологий. | Использует информационно- коммуникационные технологии для решения производственных задач. | самопрезентация, резюме. |
| ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством,  потребителями. | Работает в команде. Эффективно общается с коллегами,  руководством, потребителями | Наблюдение за организацией работы с информацией, за соблюдением  технологии изготовления продукта, за организацией коллективной деятельности, общением с клиентами, руководством |
| ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации. | Берет на себя ответственность за результат выполнения задания | Наблюдение за процессами оценки и самооценки,  видение путей самосовершенствования, стремление к повышению квалификации. |