МИНИСТЕРСТВО ОБЩЕГО И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ

РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

**«РОСТОВСКИЙ-НА-ДОНУ КОЛЛЕДЖ СВЯЗИ И ИНФОРМАТИКИ»**

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

учебной дисциплины

**ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров»**

программы подготовки специалистов среднего звена

для специальности

**38.02.04 «Коммерция»**

(базовой подготовки)

г. Ростов-на-Дону

2022 г.

|  |  |
| --- | --- |
| **ОДОБРЕНО**  На заседании цикловой комиссии  «Экономики и управления»  Протокол № 1 от 31 августа 2022 года  Председатель ЦК  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ О.О. Шумина | **УТВЕРЖДАЮ:**  Зам. директора по НМР  \_\_\_\_\_\_\_И.В.Подцатова  «31» августа 2022 г. |

Рабочая программа частично вариативного профессионального модуля ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров»разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (базовой подготовки) с целью расширения основного вида профессиональной деятельности «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров», углубления подготовки обучающихся, а так же получения дополнительных компетенций, необходимых для обеспечения конкурентоспособности выпускника в соответствии с запросами регионального рынка труда.

Организация-разработчик: Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Ростовской области «Ростовский-на-Дону колледж связи и информатики»

Разработчики:

МДК.03.01 – Чебоненко Т.Ф.– преподаватель ГБПОУ РО «РКСИ»

МДК.03.02 – Чебоненко Т.Ф.– преподаватель ГБПОУ РО «РКСИ»

МДК 03.03 – Шемякина Н.Ю. - преподаватель ГБПОУ РО «РКСИ»

МДК 03.04 - Шемякина Н.Ю. - преподаватель ГБПОУ РО «РКСИ»

МДК 03.05 – Чебоненко Т.Ф.– преподаватель ГБПОУ РО «РКСИ»

МДК 03.06 - Чебоненко Т.Ф.– преподаватель ГБПОУ РО «РКСИ»

Учебная практика – Чебоненко Т.Ф. - преподаватель ГБПОУ РО «РКСИ»

Производственная практика - Чебоненко Т.Ф. - преподаватель ГБПОУ РО «РКСИ»

Рецензенты:

Тактаров А.С. - генеральный директор АО «ЮБиТЕК», председатель Общественного совета при министерстве цифрового развития, информационных технологий и связи Ростовской области.

СОДЕРЖАНИЕ

|  |  |
| --- | --- |
|  | стр. |
| ПАСПОРТ рабочей ПРОГРАММЫ ЧАСТИЧНО ВАРИАТИВНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ | 4 |
| РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ЧАСТИЧНО ВАРИАТИВНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ | 6 |
| СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ЧАСТИЧНО ВАРИАТИВНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ | 7 |
| УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ЧАСТИЧНО ВАРИАТИВНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ | 37 |
| Контроль и оценка результатов Освоения ЧАСТИЧНО ВАРИАТИВНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ) | 41 |

# **1 паспорт РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ**

**ЧАСТИЧНО ВАРИАТИВНОГО**

# **ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров**

## 1.1 Область применения рабочей программы

Рабочая программа частично вариативного профессионального модуля ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров – является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» базового уровня подготовки в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД) Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, определять 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.

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.

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.

Рабочая программа частично вариативного профессионального модуля ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров» предназначена для студентов 3 курса очной формы обучения.

Из вариативной части на профессиональный модуль ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров»отведено **212** часов:

на частично-вариативную учебную дисциплину МДК 03.02 «Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров» отведено **36 часов**;

на частично-вариативную учебную МДК 03.03 «Основы предпринимательской деятельности» отведено **33** часа;

на вариативную учебную дисциплину МДК 03.04 «Поведение потребителей» отведено **55** часов;

на вариативную учебную дисциплину МДК 03.05 «Техника активных продаж» отведено **44** часа;

на вариативную учебную дисциплину МДК 03.06 «Основы рекламной деятельности» отведено **44** часа;

на квалификационный экзамен по ПМ 03 «Защита информации техническими средствами» отведено **6** часов.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Индекс  ПМ | Название МП | Код и наименование видов деятельности и профессиональных компетенций | Код и наименование ОК | Практический опыт | Умения | Знания |
| ПМ.03 | МДК 03.03  Основы предпринимательской деятельности | ПК\*2.4 Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату. | ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес  ОК 2 Организовывать собственную деятельность, определять 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 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. | Технико-экономического обоснования бизнес-идеи | У1\*-формировать пакет документов, необходимых для государственной регистрации предпринимательской деятельности  У2\* - составлять бизнес-план | З1\* - экономические основы предпринимательской деятельности  З2\* -организационно – правовые основы предпринимательской деятельности  З3\* - учредительные документы и порядок регистрации предпринимательской деятельности;  З4\* -  структуру и функции бизнес-плана;  З5\* - методику бизнес-планирования |
| ПМ.03 | МДК 03.04  Поведение потребителей | ПК\*2.5  Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт. | ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес  ОК 2 Организовывать собственную деятельность, определять 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 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. | Эффективного регулирования и оптимизации поведения потребителей | У1\* - анализировать процессы восприятия и обработки информации о товарах, ситуации, влияющие на принятие решений об их покупке процессы восприятия и обработки информации о товарах, ситуации, влияющие на принятие решений об их покупке  У2\* - применять методы определения информированности потребителей  У3\* - оценивать послепродажное поведение потребителей  У4\* - работать с нормативными документами, защищающими права потребителей | З1\* - обоснование необходимости маркетинговой ориентации организации на потребителя  З2\* - факторы, влияющие на поведение потребителя, способы управления им  З3\* - теории мотивации, личности и поведения потребителей  З4\* - этапы процесса принятия решений, типы покупок и покупательских намерений, варианты послепродажного поведения потребителей  З5\* - права потребителей и их защиту |
| ПМ.03 | МДК 03.05. Техника активных продаж | ПК 3.1 Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.  ПК 3.4 Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества. | ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес  ОК 2 Организовывать собственную деятельность, определять 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 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. | Использование коммуникативных и психологических аспектов в процессе прямых и персональных продаж | У1\* -выявлять потребности клиента;  У2\* -создавать презентации на основе выявленных потребностей клиента | З1\* -психологические техники персональных и прямых продаж;  З2\* - коммуникативные аспекты продаж;  З3\*- технику телефонных продаж |
| ПМ.03 | МДК 03.06. Основы рекламной деятельности | ПК 3.1 Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров. | ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес  ОК 2 Организовывать собственную деятельность, определять 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 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями. | Оценка эффективности рекламы | У1\* - Рассчитывать рекламный бюджет для рекламной кампании;  У2\* - оценивать эффективность рекламы | З1\*- понятие и виды рекламы,  З2\* - методы оценки эффективности рекламной деятельности;  З3\* - способы и формы организации рекламной кампании |
|  |  |  |  |  |  |  |

## 1.2 Цель и задачи профессионального модуля

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

**иметь практический опыт:**

* определения показателей ассортимента;
* распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;
* оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями;
* установления градаций качества;
* расшифровки маркировки;
* контроля режима и сроков хранения товаров;
* соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения;
* технико-экономического обоснования бизнес-идеи;
* эффективного регулирования и оптимизации поведения потребителей;
* использования коммуникативных и психологических аспектов в процессе прямых и персональных продаж;
* оценки эффективности рекламы.

**уметь:**

* применять методы товароведения;
* формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;
* оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;
* рассчитывать товарные потери и списывать их;
* идентифицировать товары;
* соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования,
* санитарно-эпидемиологические требования к ним;
* формировать пакет документов, необходимых для государственной регистрации предпринимательской деятельности;
* составлять бизнес-план;
* анализировать процессы восприятия и обработки информации о товарах, ситуации, влияющие на принятие решений об их покупке;
* применять методы определения информированности потребителей;
* оценивать послепродажное поведение потребителей;
* работать с нормативными документами, защищающими права потребителей;
* выявлять потребности клиента;
* создавать презентации на основе выявленных потребностей клиента;
* рассчитывать рекламный бюджет для рекламной кампании;
* оценивать эффективность рекламы;
* психологические техники персональных и прямых продаж;
* коммуникативные аспекты продаж;
* технику телефонных продаж.

**знать:**

* теоретические основы товароведения:
* основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них;
* виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания;
* классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;
* условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
* особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров;
* экономические основы предпринимательской деятельности;
* организационно – правовые основы предпринимательской деятельности;
* учредительные документы и порядок регистрации предпринимательской деятельности;
* структуру и функции бизнес-плана;
* методику бизнес-планирования;
* обоснование необходимости маркетинговой ориентации организации на потребителя;
* факторы, влияющие на поведение потребителя, способы управления им;
* теории мотивации, личности и поведения потребителей;
* этапы процесса принятия решений, типы покупок и покупательских намерений, варианты послепродажного поведения потребителей;
* права потребителей и их защиту;
* понятие и виды рекламы,
* методы оценки эффективности рекламной деятельности;
* способы и формы организации рекламной кампании.

**В рамках образовательной программы у обучающихся формируются личностные результаты:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Личностные результаты**  **реализации программы воспитания** | **Код личностных результатов реализации программы воспитания** |
| Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности | **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 14** |
| Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий | **ЛР 15** |
| Способный к трудовой профессиональной деятельности как к возможности участия в решении личных, региональных, общественных, государственных, общенациональных проблем | **ЛР 18** |
| Мотивированный к освоению функционально близких видов профессиональной деятельности, имеющих общие объекты (условия, цели) труда, либо иные схожие характеристики | **ЛР 19** |
| Готовый к профессиональной конкуренции и конструктивной реакции на критику | **ЛР 20** |

## 1.3 Рекомендуемое количество часов на освоение частично вариативного

## профессионального модуля:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Всего | **–** | 614 часов |
| в том числе: |  |  |
| * Объём образовательной программы учебной дисциплины | **–** | 506 часов |
| включая: |  |  |
| Вариативные часы | **–** | 212 часов |
| * обязательную аудиторную учебную нагрузку обучающегося | **–** | 341 час |
| * самостоятельную работу обучающегося | **–** | 165 часов |

**2 результаты освоения ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ПМ)**

Результатом освоения профессионального модуля ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности - Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

|  |  |
| --- | --- |
| **Код** | **Наименование результата обучения** |
| 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. |
| 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. |

# **3 Структура и содержание Профессионального модуля**

## 3.1 Тематический план профессионального модуля

1. **ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Коды профессиональных компетенций** | **Наименования МДК профессионального модуля** | **Всего (обязательная часть), часов по УП***)* | **Количество вариативных 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** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** |
| **ПК 3.1- 3.3** | **МДК.03.01. Теоретические основы товароведения** | 81 |  | 55 | 27 | - | 26 | - |  | - |
| **ПК 3.4-3.8** | **МДК.03.02. Товароведение**  **продовольственных**  **и непродовольственных товаров**  **(частично вариативный)** | 165 | 57 | 110 | 50 | - | 55 | - |  | - |
|  | **МДК. 03.03. Основы предпринимательской деятельности**  **(вариативный)** |  | 47 | 33 | 15 | - | 14 |  |  |  |
|  | **МДК 03.04. Поведение потребителей**  **(вариативный)** |  | 81 | 55 | 27 | - | 26 |  |  |  |
|  | **МДК 03.05. Техника активных продаж**  **(вариативный)** |  | 66 | 44 | 20 |  | 22 |  |  |  |
|  | **МДК 03.06. Основы рекламной деятельности**  **(вариативный)** |  | 66 | 44 | 20 |  | 22 |  |  |  |
|  | **Учебная практика** |  |  |  |  |  | 36 |  |  |  |
|  | **Производственная практика (по профилю специальности)** |  |  |  |  |  |  |  |  | 72 |
|  | **Всего:** | **246** | **317** | **341** | **247** | **-** | **165** | **-** | **36** | **72** |

## 3.2 Содержание профессионального модуля

**ПМ.04 «Участие в организации производственной деятельности структурного подразделения организации***»*

| **Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем** | **Содержание учебного материала,**  **лабораторные работы и практические занятия,**  **самостоятельная работа обучающихся** | | **Объем часов** | **Формируемые ОК и ПК , ЛР** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | | 3 | 4 |
| **МДК.03.01. Теоретические основы товароведения** |  | | \* |  |
| **Введение** | | | **4** |  |
| Введение | Содержание учебного материала | | 2 |  |
| Содержание МДК и его задачи.  Связь с другими дисциплинами и МДК.  Значение МДК для подготовки специалистов высокой квалификации.  Рекомендации по организации самостоятельной работы студентов. Организация контроля знаний.  Литература, используемая при изучении МДК. | | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Самостоятельная работа обучающихся | | 2 |  |
| Систематизация материала. | |  |
| **Раздел 1 Методологические основы товароведения** | | | **16** |  |
| Тема 1.1 Предмет, цели, задачи и принципы товароведения | Содержание учебного материала | | 2 |  |
| Ключевые понятия: продукция, товар, товароведение. Предмет, цели и задачи товароведения. Принципы товароведения. Основные разделы товароведения, их назначение. Состояние и перспективы развития потребительского рынка России. Источники насыщения рынка, их состояние. | | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Самостоятельная работа | | 2 |  |
| Работа с конспектом и учебной литературой.  Работа с учебником, изучение текстов лекций, изучение словаря терминов. | |  |
| Тема 1.2 Методы и функции товароведения | Содержание учебного материала | | 2 |  |
| Методы товароведения: понятия, классификация. Методы: теоретические и практические, их разновидности и краткая характеристика, преимущества и недостатки. Функции товароведения. | | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Практические занятия № 1 (семинарское занятие) | | 2 |  |
| Особенности применения методов товароведения в торговых организациях | |  |
| Самостоятельная работа обучающихся | | 4 |  |
| Работа с конспектом и учебной литературой.  Работа с учебником, изучение текстов лекций, изучение словаря терминов.  Подготовка к практическому занятию № 1.  Подготовка отчёта практическим работам.  Подготовка ответов на контрольные вопросы темы.  Составьте схему классификации методов товароведения. | |  |
| Тема 1.3 Объекты и субъекты  товароведной деятельности | Содержание учебного материала | | 2 |  |
| Объект товароведной деятельности. Субъекты товароведения. Основные направления товароведной деятельности основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них. | | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Самостоятельная работа | | 2 |  |
| Работа с конспектом и учебной литературой.  Подготовка ответов на контрольные вопросы темы. | |  |
| **Раздел 2 Товар как объект товароведной деятельности** | | | **61** |  |
| Тема 2.1 Товар: классификация и свойства | Содержание учебного материала | | 4 |  |
| Классификация товаров, ее цели и задачи. Общие правила и методы классификации товара. Основные классификационные признаки. Виды классификации товаров. Кодирование товаров. Штриховое кодирование. Маркировка товара. Свойства товара. Номенклатура потребительских свойств товара. | | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Самостоятельная работа | | 2 |  |
| Работа с конспектом и учебной литературой.  Подготовка ответов на контрольные вопросы темы.  Сравните иерархический и фасетный методы: общность и разницу понятий, структуры, достоинств и недостатков. | |  |
| Практическое занятие № 2 -3 | | 6 |  |
| Распознавание разновидности метода классификации и составление классификации товаров иерархическим или фасетным методом. | |  |
| Расшифровка маркировки товара | |  |  |
| Тема 2.2 Ассортимент товара | Содержание учебного материала | | 4 |  |
| Основные понятия: ассортимент, номенклатура товаров. Классификационные группировки товаров. Классификация ассортимента товаров. Свойства и показатели ассортимента: определение, назначение, расчет. Товарный артикул как единица измерения показателей ассортимента: понятие, назначение, отличительные признаки. Факторы, влияющие на формирование ассортимента, регулирование этих факторов. Виды нормативных документов, регламентирующих ассортимент товаров. Ассортиментная политика: понятие, цели и задачи. Направления развития и совершенствования ассортимента. | | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Самостоятельная работа | | 4 |  |
| Составьте схему классификации ассортимента. Работа с конспектом и учебной литературой.  Работа с учебником, изучение текстов лекций, изучение словаря терминов.  Подготовка к практическим занятиям. | | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Практическое занятие № 4-5 | | 6 |  |
| Формирование и анализ торгового ассортимента. | |  |
| Идентификация товаров по ассортиментной принадлежности | |  |
| Тема 2.2 Качество товаров | Содержание учебного материала | | 4 |  |
| Основные понятия: качество, свойства, показатели, уровень качества, технический уровень качества. Классификация потребительских свойств и показателей потребительских товаров: номенклатура, краткая характеристика, критерии выбора. Виды нормативных документов, устанавливающих требования к качеству потребительских товаров. Оценка качества товара. | | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Самостоятельная работа | | 4 |  |
| Работа с конспектом и учебной литературой.  Работа с учебником, изучение текстов лекций, изучение словаря терминов.  Подготовка к практическим занятиям. Выявите критерии выбора потребительских свойств и показателей из номенклатуры. Разработайте схему номенклатуры потребительских свойств товаров. Поработайте с нормативными документами, устанавливающими требования к качеству потребительских товаров (на один вид товара). | | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Практическое занятие № 6-7 | | 6 |  |
| Оценка качества товара и установление их градации качества в соответствии с установленными требованиями. | |  |
| Определить номенклатуру показателей качества товаров. | |  |
| Тема 2.3 Количественная характеристика товаров | Содержание учебного материала | | 4 |  |
| Основные понятия: единичный экземпляр товаров, комплексная упаковочная единица, товарная партия. Идентифицирующие признаки товарной партии. Однородность и неоднородность качества в товарной партии, классификация товаров по этим признакам. Размерные характеристики, общие для всех размерных градаций и специфичные для товарных партий. Факторы, влияющие на качество и количество товаров. | | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Самостоятельная работа | | 4 |  |
| Работа с конспектом и учебной литературой.  Работа с учебником, изучение текстов лекций, изучение словаря терминов.  Подготовка к практическим занятиям. | | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Практическое занятие № 8 | | 4 |  |
| Расчет и анализ товарных запасов и оборачиваемости | |  |
| Тема 2.4 Товарные потери | Содержание учебного материала | | 3 |  |
| Виды товарных потерь, причины их возникновения. Порядок списания товарных потерь. Товарные потери: основные понятия. Виды и разновидности потерь, причины их возникновения и порядок списания. Нормативные документы, регламентирующие порядок списания потерь. Меры по предупреждению и снижению потерь. | | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Самостоятельная работа | | 2 |  |
| Работа с конспектом и учебной литературой.  Работа с учебником, изучение текстов лекций, изучение словаря терминов.  Подготовка к практическим занятиям. | |  |
| Практическое занятие № 9-10 | | 4 |  |
| Решение ситуационных задач по расчету товарных потерь. | |  |
| Списание товарных потерь. | |  |
|  | **Всего по МДК.04.02** | | **81** |  |
|  | **в том числе аудиторные** | | **55** |  |
| **МДК.03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров** |  | | **\*** |  |
| **Введение** | | | **2** |  |
| Введение | Содержание учебного материала | | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Содержание МДК и его задачи.  Связь с другими дисциплинами и МДК.  Значение МДК для подготовки специалистов высокой квалификации.  Рекомендации по организации самостоятельной работы студентов. Организация контроля знаний.  Литература, используемая при изучении МДК. | |
| **Раздел 1. Товароведные характеристики продовольственных товаров** | | | **22** |  |
| Тема 1.1 Сущность продовольственных товаров. Классификация ассортимента продовольственных товаров | Содержание учебного материала | | 4 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Понятие продовольственных товаров. Комплексы и группы продовольственных товаров. Классификация и кодирование продовольственных товаров. Товароведные характеристики продовольственных товаров. Особенности товароведения продовольственных товаров. | |
| Практическое занятие № 1 | | 4 |  |
| Определить товароведные характеристики продовольственных товаров | |
| Самостоятельная работа обучающихся | | 2 |  |
| Работа с учебной, научной литературой и Интернет-ресурсами.  Анализ и решения производственных ситуаций.  Подготовка к практическим занятиям | |
| Тема 1.2 Химический состав  продовольственных товаров | Содержание учебного материала | | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Химический состав и свойства веществ: связь с формированием и оценкой качества, обеспечением количества и качества пищевых продуктов. Общая классификация веществ пищевых продуктов по химической природе (органические и неорганические), по усвояемости (усвояемые, трудноусвояемые, неусвояемые), по происхождению (натуральные, синтетические и искусственные). | |
| Самостоятельная работа обучающихся | | 4 |  |
| Работа с учебной, научной литературой и Интернет-ресурсами.  Анализ и решения производственных ситуаций.  Подготовка к практическим занятиям | |
| Тема 1.3 Вспомогательные продовольственные товары | Содержание учебного материала | | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Вспомогательные продовольственные товары и пищевые продукты: понятие, назначение, классификация. | |
| Самостоятельная работа обучающихся | | 4 |  |
| Работа с учебной, научной литературой и Интернет-ресурсами.  Анализ и решения производственных ситуаций.  Подготовка к практическим занятиям | |  |  |
| **Раздел 2. Товароведные характеристики непродовольственных товаров** | | | **12** |  |
| Тема 2.1 Понятие непродовольственных товаров и их классификация. | Содержание учебного материала | | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Классификация ассортимента непродовольственных товаров. Товароведные характеристики непродовольственных товаров. Особенности товароведения непродовольственных товаров. | |
| Практическое занятие № 2 | | 6 |  |
| Определить товароведные характеристики непродовольственных товаров | |
| Изучение и применение основных положений закона РФ «О защите прав потребителя» | |
| Самостоятельная работа обучающихся | | 4 |  |
| Конспект на тему «Потребительские свойства непродовольственных товаров».  Работа с учебной, научной литературой и Интернет-ресурсами.  Анализ и решения производственных ситуаций.  Подготовка к практическим занятиям | |
| **Раздел 3. Оценка качества продовольственных и непродовольственных товаров** | | | **42** |  |
| Тема 3.1 Оценка качества продовольственных товаров | Содержание учебного материала | | 4 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Показатели оценки качества продовольственных товаров. Этапы оценки качества продовольственных товаров. ГОСТ Р ИСО 9000-2001 «Системы менеджмента качества. ФЗ РФ от 02.01.2000 №29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов». Градации качества продовольственных товаров: стандартная, нестандартная, брак, отходы. | |
| Практические занятия № 3, № 4 | | 6 |  |
| Определение качества продовольственных товаров | |
| Основная характеристика органолептических показателей качества продовольственных товаров | |
| Самостоятельная работа обучающихся | | 2 |  |
| Работа с учебной, научной литературой и Интернет-ресурсами.  Подготовка ответов на контрольные вопросы темы.  Подготовка рефератов и докладов. | |
| Тема 3.2 Правила товарного соседства | Содержание учебного материала | | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Основные принципы товарного соседства продовольственных товаров. Нормы складирования. Основные изменения, происходящие в продуктах при хранении. | |
| Практическое занятие №5 | | 2 |  |
| Определение нарушений правил товарного соседства | |
| Самостоятельная работа обучающихся | | 4 |  |
| Работа с учебной, научной литературой и Интернет-ресурсами.  Анализ и решения производственных ситуаций.  Подготовка к практическим занятиям | |
| Тема 3.3 Качество непродовольственных товаров | Содержание учебного материала | | 4 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Факторы влияющие на качество непродовольственных товаров. Оценка качества продукции. Показатели качества непродовольственных товаров. | |
| Практическое занятие № 6 | | 4 |  |
| Оценка качества непродовольственных товаров | |
| Самостоятельная работа обучающихся | | 4 |  |
| Работа с учебной, научной литературой и Интернет-ресурсами.  Анализ и решения производственных ситуаций.  Подготовка к практическим занятиям | |
| Тема 3.4 Основы экспертизы непродовольственных товаров | Содержание учебного материала | | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Особенности экспертизы непродовольственных товаров. Виды экспертиз. Этапы проведения экспертизы непродовольственных товаров. | |
| Практическое занятие № 7 | | 4 |  |
| Изучение алгоритма проведения экспертизы непродовольственных товаров на примере конкретной ситуации | |
| Самостоятельная работа обучающихся | | 4 |  |
| Работа с учебной, научной литературой и Интернет-ресурсами.  Анализ и решения производственных ситуаций.  Подготовка к практическим занятиям | |
| **Раздел 4. Маркировка и упаковка товара** | | | **22** |  |
| Тема 4.1 Упаковка товара | Содержание учебного материала | | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Функциональность упаковки товара. Виды упаковок. Тара и тарные материалы. Эффективность упаковки. Внешние данные упаковки. | |
| Практическое занятие № 8, №9 | | 6 |  |
| Изучение ассортимента упаковочных средств и тары. | |
| Анализ информации представленной на упаковках пищевых продуктов. | |
| Самостоятельная работа обучающихся | | 4 |  |
| Конспект на тему «Психология упаковки»  Работа с учебной, научной литературой и Интернет-ресурсами.  Анализ и решения производственных ситуаций.  Подготовка к практическим занятиям | |  |  |
| Тема 4.2 Маркировка товара | Содержание учебного материала | | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Маркировка продовольственных товаров. Особенности маркировки непродовольственных товаров. | |
| Практическое занятие №10, № 11 | | 8 |  |
| Охарактеризовать структуру штрих –кода товара продовольственных и непродовольственных товаров | |
| Характеристика средств товарной информации | |
| **Раздел 5. Условия и сроки транспортирования и хранения товаров** | | | **34** |  |
| Тема 5.1 Условия и сроки транспортирования продовольственных и непродовольственных товаров | | Содержание учебного материала | 4 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Теоретические основы транспортировки продовольственных товаров. Условия и сроки транспортировки пищевых продуктов. Особенности транспортировки непродовольственных товаров. |
| Самостоятельная работа обучающихся | 4 |  |
| Подготовка конспекта на тему: «Требования, предъявляемые к транспортным средствам».  Работа с учебной, научной литературой и Интернет-ресурсами.  Подготовка ответов на контрольные вопросы темы. |
| Практическая работа № 12 | 2 |  |
| Оформление сопроводительных документов |  |
| Тема 5.2 Хранение товаров | | Содержание учебного материала | 4 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Основные способы хранения продовольствия. Основные риски при хранении продовольствия. Особенности хранения непродовольственных товаров. Характеристика необходимых условий хранения товара. Основные принципы хранения. Основы хранения и консервирования продовольственных товаров. |
| Самостоятельная работа обучающихся | 4 |  |
| Подготовка конспекта на тему «Процесс хранения основных групп продовольственных товаров»  Работа с учебной, научной литературой и Интернет-ресурсами.  Подготовка ответов на контрольные вопросы темы. |
| Практическое занятие №13 | 4 |  |
| Расчет норм естественной убыли продовольственных товаров |
| Тема 5.3 Обеспечение качества и количества продовольственных товаров при хранении и реализации | | Содержание учебного материала | 6 |  |
| Показатели сохранности товаров: потери и сроки хранения, Потери продовольственных товаров при хранении и подготовке к реализации. Факторы, влияющие на потери: внутренние (качество: состав структурно механические свойства, наличие дефектов) и внешние (упаковка, условия и сроки хранения, подготовка к реализации). Классификация продовольственных товаров по оптимальным температурным и влажностным режимам. Сроки сохраняемости продовольственных товаров, в том числе годности, хранения, реализации. Критерии их установления и ограничения. Классификация продовольственных товаров по срокам хранения: скоропортящиеся, кратковременного, среднего и длительного срока хранения. Контроль за условиями и сроками хранения. | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Практическое занятие № 14 | 2 |  |
| Определение оптимальных условий и сроков хранения и транспортирования товара |
| Самостоятельная работа обучающихся | 4 |  |
| Подготовка конспекта на тему «Нормативные документы, регламентирующие условия и сроки сохраняемости пищевых продуктов.»  Работа с учебной, научной литературой и Интернет-ресурсами.  Подготовка ответов на контрольные вопросы темы. |
| **Раздел 6 Санитарно-эпидемиологические требования к товарам** | | | **31** |  |
| Тема 6.1 Санитарно – эпидемиологический надзор и санитарно-эпидемиологическое законодательство | | Содержание учебного материала | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Организация санитарно-эпидемиологического надзора в РФ. Государственная санитарно-эпидемиологическая служба РФ, ее структура. Санитарно-эпидемиологическое законодательство. |
| Практическое занятие № 15 (семинар) | 4 |  |
| «Санитарно – эпидемиологические требования и правила для организации торговли» |
| Самостоятельная работа обучающихся | 4 |  |
| Работа с учебной, научной литературой и Интернет-ресурсами.  Анализ и решения производственных ситуаций.  Подготовка к практическим занятиям |
| Тема 6.2 Санитарно-эпидемиологические требования: основные положения | | Содержание учебного материала | 4 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Санитарно-эпидемиологические требования безопасности подконтрольных товаров. Единые санитарно-эпидемиологические и гигиенические требования к товарам. Требования к хранению и транспортировке. Гигиенические требования безопасности и пищевой ценности пищевых продуктов. |
| Практическое занятие № 16 | 4 |  |
| Применение санитарных требований к реализации продукции (на примере конкретной ситуации) |  |
| Самостоятельная работа обучающихся | 4 |  |
| Подготовка к практическому занятию.  Работа с учебной, научной литературой и Интернет-ресурсами.  Подготовка ответов на контрольные вопросы темы. |
| Тема 6.3 Санитарный режим работников торговли | | Содержаниеучебного материала | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Понятие санитарного режима работников. Основные правила санитарного режима работников торговли. |
| Практическое занятие № 17 | 4 |  |
| Составление режима труда работников в организациях торговли |
| Самостоятельная работа обучающихся | 3 |  |
| Подготовка к практическому занятию.  Работа с учебной, научной литературой и Интернет-ресурсами.  Подготовка ответов на контрольные вопросы темы. |
|  | | **Всего по МДК.03.02** | **165** |  |
|  | | **в том числе: аудиторные** | **110** |  |
| **МДК.03.03 Основы предпринимательской деятельности** | |  |  |  |
| **Раздел 1. Организационно – экономические основы предпринимательской деятельности** | |  | **20** |  |
| Тема 1.1 Экономические основы предпринимательской деятельности | | **Содержание учебного материала** | 4 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Сущность предпринимательства и предпринимательской деятельности. Признаки и функции предпринимательской деятельности. Виды предпринимательской деятельности. Этические нормы предпринимательской деятельности. |
| **Самостоятельная работа:** | 2 |  |
| Работа с основной, дополнительной, нормативно-правовой литературой, с Интернет-ресурсами.  Разработка морально – этического кодекса предпринимателя. |
| Тема 1.2 Организационно – правовые основы предпринимательской деятельности | | **Содержание учебного материала** | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Нормативно – правовые основы предпринимательства. Характеристика организационно – правовых форм предпринимательства, регламентированных российским законодательством, и их классификация.  Учредительные документы и порядок регистрации предпринимательской деятельности |
| **Практическое занятие №1 (деловая игра)** | 4 |  |
| Процедура государственной регистрации предпринимательской деятельности |
| **Самостоятельная работа:** | 2 |  |
| Работа с основной, дополнительной, нормативно-правовой литературой, с Интернет-ресурсами.  Подготовка к практическому занятию. |
| Тема 1.3 Особенности малого предпринимательства | | **Содержание учебного материала** | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Недостатки и преимущества малого бизнеса. Основные критерии малого предпринимательства в соответствии с действующим законодательством. Социально – экономическая среда и инфраструктура предпринимательской деятельности. Государственная поддержка объектов малого и среднего бизнеса. |
| **Практическое занятие № 2 (семинар)** | 2 |  |
| Основные программы и формы поддержки малого предпринимательства в Ростовской области |
| **Самостоятельная работа:** | 2 |  |
| Работа с основной, дополнительной, нормативно-правовой литературой, с Интернет-ресурсами.  Подготовка к семинару. |
| **Раздел 2. Технико-экономическое обоснование предпринимательской деятельности** | |  | **27** |  |
| Тема 2.1 Бизнес-планирование. Методологические и практические основы  бизнес-планирования. | | **Содержание учебного материала** | 4 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Бизнес-план, его функции и этапы разработки. Современная типология бизнес-планов. Структура, функции и содержание разделов бизнес-плана. Требования к разработке бизнес-плана.  Информационное обеспечение бизнес - планирования: сбор, систематизация и анализ исходных данных для разработки бизнес — плана. Формирование концепции проектного предложения (бизнеса). |
| **Практическое занятие № 3** | 2 |  |
| Описание предприятия и отрасли. Характеристика объекта бизнеса. |
| **Практическое занятие № 4** | 2 |  |
| Исследование и анализ рынка. Анализ конкурентов |
| **Практическое занятие № 5** | 2 |  |
| План маркетинговых действий на рынке |
| **Практическое занятие №6** | 2 |  |
| План производства (план оказания услуг) |
| **Практическое занятие № 7** | 2 |  |
| Организационный план |
| **Практическое занятие №8** | 2 |  |
| Финансовый план и стратегия финансирования. Анализ безубыточности |
| **Самостоятельная работа:** | 6 |  |
| Работа с основной, дополнительной, нормативно-правовой и справочной литературой, с Интернет-ресурсами.  Знакомство с содержанием реальных бизнес - планов хозяйствующих субъектов различных организационно - правовых форм  Подготовка к практическим занятиям |
| Тема 2.2 Продвижение бизнес-плана. Презентация бизнес – плана. | | **Содержание учебного материала** | 3 |  |
| Продвижение бизнес-плана. Презентация бизнес-плана. |
| **Самостоятельная работа:** | 2 |  |
| Работа с основной, дополнительной, нормативно-правовой литературой, с Интернет-ресурсами. |
|  | | **Всего по МДК.03.03** | **47** |  |
|  | | **в том числе: аудиторные** | **33** |  |
| **МДК.03.04 Поведение потребителей** | |  |  |  |
| Введение | | Содержание учебного материала | **2** |  |
| Содержание МДК и его задачи.  Эволюция поведения потребителей |
| **Раздел 1. Маркетинговая ориентация организации на потребителя** | | | **10** |  |
| Тема 1.1 Классификация потребителей. Модели поведения потребителей | | Содержание учебного материала | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Потребители и их классификация. Основные типы рынков организационных потребителей: производственные, обслуживающие, управленческие.  Модели поведения индивидуальных потребителей: принятие потребителем решения о покупке, внешние и внутренние факторы, жизненный стиль потребителя. Организационный стиль поведения потребителей: понятие, краткая характеристика. Основные принципы поведенческих моделей.  Традиционная и маркетинговая ориентация организации на потребителя: иерархическая структура построения персонала, его функции конечные результаты. Внешний и внутренний маркетинг организации, ориентированный на потребителя.  Модели обмена: назначение, характеристика его ресурсов. Стратегия маркетинга и поведение потребителя. |
| Практическое занятие № 1 (решение ситуационных задач методом кейс-стади) | 2 |  |
| Модели потребительского поведения |
| Самостоятельная работа обучающихся | 2 |  |
| Работа с учебной, научной литературой и Интернет-ресурсами  Составление таблицы классификации потребителей |
| Тема 1.2 Поведение организационных и индивидуальных потребителей. | | Содержание учебного материала | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Поведение организационных потребителей: особенности, модели. Факторы организационного стиля. Инфраструктура организационных покупателей. Процесс организационной закупки.  Отличия поведения организационныхи индивидуальных потребителей. |
| Самостоятельная работа обучающихся | 2 |  |
| Работа с учебной, научной литературой и Интернет-ресурсами  Подготовка рефератов по теме |
| **Раздел 2. Управление поведение потребителей** | | | **10** |  |
| Тема 2.1 Формирование мнения потребителей Мотивация потенциальных потребителей | | Содержание учебного материала | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Понятие «формирование мнения». Основа категоризации стимулов, процесс восприятия и обработки информации о товаре, категорическое обуславливание.  Потребность, типы потребностей, их классификация. Ранжирование потребностей. Мотивации потребителей: понятие, назначение, модель. Мотивационные теории: Д. МакКлеланда, А. Маслоу, Ф Герцберга. Мотивационные теории и стратегии маркетинга. Неосознанная мотивация. Приемы мотивации потребителей. Мотивационные механизмы поведения потребителей. |
| Практическое занятие № 2 | 2 |  |
| Факторы, влияющие на поведение потребителей (решение ситуационных задач методом кейс-стади) |
| Самостоятельная работа обучающихся | 2 |  |
| Подготовка к практическому занятию  Работа с учебной, научной литературой и Интернет-ресурсами  Подбор фактического материала по вопросу: «Влияние рекламы на предпочтения потребителей» |
| Тема 2.2 Влияние семьи, домохозяйства и референтных групп на поведение потребителей | | Содержание учебного материала | 2 |  |
| Важность потребительского поведения семьи и домохозяйства, жизненный цикл семьи, методология исследования процесса принятия решения в семье.  Влияние референтных групп на человека, устные коммуникации.  Инновации и инновационные товары, диффузия инновации, процесс диффузии. |
| Самостоятельная работа обучающихся | 2 |
| Работа с учебной, научной литературой и Интернет-ресурсами  Формирование различных ситуаций по влиянию семьи на поведение потребителей |
| **Раздел 3. Внутренние факторы поведения потребителей** | | | **18** |  |
| Тема 3.1 Восприятие и обработка информации о товарах потребителем | | Содержание учебного материала | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Восприятие и обработка информации о товарах потребителем: понятие, процессы восприятия и обработки.  Конечный результат восприятия и обработки информации – принятие решения о покупке товаров или отказ от нее. |
| Практическoе занятие №3 | 4 |  |
| Оценка содержания и организации знаний потребителя. Измерение знаний потребителя |
| Самостоятельная работа обучающихся | 2 |  |
| Изучение вопроса о методах подачи информации потребителям  Подготовка к практическому занятию  Работа с учебной, научной литературой и Интернет-ресурсами |
| Тема 3.2 Личностные факторы поведения потребителей | | Содержание учебного материала | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Личность потребителя: понятие, проявление, характер, самосознание. Основные теории личности и поведения потребителей.  Личностные факторы поведения потребителей: персональные ценности, жизненный стиль, ресурсы, их краткая характеристика. Концепция и модели жизненного стиля потребителей. Самооценка и ее роль в управлении поведением потребителей. |
| Самостоятельная работа обучающихся | 2 |  |
| Работа с учебной, научной литературой и Интернет-ресурсами  Подготовка рефератов по теме |
| Тема 3.3Информированность потребителей о товаре | | Содержание учебного материала | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Информированность потребителя о товаре. Потребность потребителей в информации. Источники получения информации о товаре. Внутренняя и внешняя информация. Законодательная база о товарной информации и предоставление информации о товаре потребителю. |
| Практическое занятие № 4 | 4 |  |
| Анализ процессов восприятия и обработки информации о товарах потребителем. Приемы привлечения внимания потребителей к конкретным товарам |
| Самостоятельная работа обучающихся | 2 |  |
| Подготовка к практическому занятию  Работа с учебной, научной литературой и Интернет-ресурсами |
| **Раздел 4. Процесс принятия решения потребителями** | | | 30 |  |
| Тема 4.1 Процесс принятия решения о покупке | | Содержание учебного материала | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Принятие потребителем решения о покупке: причины, конечные результаты. Факторы ситуационного влияния на процесс принятия решения о покупке. Модели принятия решения, типы ситуаций, матрица анализа ситуационного влияния на принятие потребителем решения о покупке |
| Практическое занятие №5 | 4 |  |
| Диагностика процесса принятия решения) |
| Самостоятельная работа обучающихся | 2 |  |
| Подготовка к практическому занятию  Работа с учебной, научной литературой и Интернет-ресурсами  Подготовка рефератов по теме |
| Тема 4.2 Предпокупочные процессы | | Содержание учебного материала | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Осознание потребности, внутренний и внешний поиск. Предпокупочная оценка вариантов. |
| Практическое занятие №6 | 4 |  |
| Анализ отношения потребителей на основе модели мультиатрибутивного товара |
| Самостоятельная работа обучающихся | 2 |  |
| Подготовка к практическому занятию  Работа с учебной, научной литературой и Интернет-ресурсами  Составление структурной схемы: «Предпокупочный процесс» |
| Тема 4.3 Процесс покупки | | Содержание учебного материала | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Покупка: назначение, юридический статус, покупочные намерения. Классификация покупок по признаку покупочных намерений: запланированные, незапланированные, заменители, внутримагазинные решения. Выбор места и объекта покупки.  Розничная торговля и процесс покупки, детерминанты успеха и неудачи покупки, покупательское поведение во время покупки. Интегрированные маркетинговые коммуникации. |
| Практическое занятие №7 | 4 |  |
| Процесс покупки товара |
| Самостоятельная работа обучающихся | 2 |  |
| Подготовка к практическому занятию  Работа с учебной, научной литературой и Интернет-ресурсами  Составление таблицы факторов удачной и неудачной покупок |
| Тема 4.4 Постпокупочные процессы | | Содержание учебного материала | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Послепродажное поведение потребителей: понятие, сущность, варианты потребления приобретенных товаров, эксплуатация, одноразовое использование, избавление.  Оценка потребителем приобретенных товаров. Степень удовлетворения потребителя, ее определение |
| Практическое занятие №8 | 2 |  |
| Оценка послепродажного поведения потребителей |
| Самостоятельная работа обучающихся | 2 |  |
| Подготовка к практическому занятию  Работа с учебной, научной литературой и Интернет-ресурсами  Подготовка рефератов по теме  Подготовка к контрольной работе по разделу |
| **Раздел 5. Права потребителей и их защита** | | | **9** |  |
| Тема 5.1 Консьюмеризм и социальная ответственность бизнеса | | Содержание учебного материала | **2** | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Понятие и сущность консюмеризма. Государственное регулирование и бизнес. История и глобальные перспективы консюмеризма. Российская действительность и консюмеризм. Реакция бизнеса на движение потребителей. Права потребителей и их защита: назначение, перечень прав, нормативно-правовая база (Конституция РФ, ФЗ «О защите прав потребителей», ГК РФ часть II, ФЗ «О рекламе»). Ответственность за нарушение прав потребителей. Движение потребителей в России.  Общества или союзы потребителей; органы государственного регулирования; предприниматели, обеспечивающие саморегулирование в интересах потребителей. Государственный контроль по соблюдению обязательных требований к качеству товаров как один из механизмов защиты интересов потребителей и общества.  "Руководящие принципы для защиты интересов потребителей", принятые Генеральной ассамблеей ООН.  Социальная ответственность бизнеса. Профессиональная этика производителей к экономике потребителей. |
| Практическое занятие №9 (семинар) | **2** |  |
| Консъюмеризм как организованное движение граждан и государственных органов за |
| расширение прав и влияния покупателей в отношении продавцов |
| Самостоятельная работа обучающихся | **2** |  |
| Подготовка к практическому занятию  Работа с учебной, научной литературой и Интернет-ресурсами |
| Тема 5.2 Потребительский экстремизм | | Содержание учебного материала | **1** | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Потребительский экстремизм, его значение и последствия для потребителей-организаций. Результаты деятельности потребителей – экстремистов. |
| Самостоятельная работа обучающихся | **2** |  |
| Работа с учебной, научной литературой и Интернет-ресурсами  Привести примеры потребительского экстремизма |
|  |  |  |
|  |
|  | | **Всего по МДК.03.04** | **81** |  |
|  | | **в том числе, аудиторные** | **55** |  |
| **МДК.03.05. Техника активных продаж** | |  | \* |  |
| **Раздел 1 Коммуникативные и психологические аспекты продаж** | | | **18** |  |
| Тема 1.1 Продажи как алгоритм коммуникации | | Содержание учебного материала | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Понятие и виды продаж. Общая характеристика процесса продажи. Коммуникативный аспект продаж сущность продаж. «Активные», «пассивные» и «фермерские» продажи – отличия стратегии менеджера в каждом типе продаж. Этапы продажи. Варианты структуры активных продаж. Цели и задачи менеджера на каждом этапе при различных структурах продаж |
| Самостоятельная работа | 2 |  |
| Работа с конспектом и учебной литературой.  Работа с учебником, изучение текстов лекций, изучение словаря терминов. |
| Тема 1.2 Подготовка к продажам | | Содержание учебного материала | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Сбор информации о клиенте. Сбор информации о «потенциальном клиенте». Психологическая подготовка к продаже – метод «якорения» рабочего состояния |
| Практические занятия № 1 (деловая игра) | 4 |  |
| Сбор и анализ информации о клиенте |
| Самостоятельная работа обучающихся | 4 |  |
| Работа с конспектом и учебной литературой.  Работа с учебником, изучение текстов лекций, изучение словаря терминов.  Подготовка к практическому занятию № 1.  Подготовка отчёта практическим работам.  Подготовка ответов на контрольные вопросы темы. |
| Тема 1.3 Психологические техники персональных и прямых продаж | | Содержание учебного материала | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Методы «преодоления секретаря». Психологические аспекты клиенториентированной продажи. Схема AIDA. Приёмы привлечения внимания и создания первоначального интереса. Принципы эмпатического взаимодействия с клиентом. |
| Самостоятельная работа | 2 |  |
| Работа с конспектом и учебной литературой.  Подготовка ответов на контрольные вопросы темы. |
| **Раздел 2 Работа с клиентами** | | | **48** |  |
| Тема 2.1 Вступление в контакт с клиентом. | | Содержание учебного материала | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Психология первого контакта с клиентом: правило 5 и 90 секунд. Первое впечатление и факторы, которые его определяют. Вербальный, невербальный и паравербальный каналы коммуникации с собеседником и их значение при первом знакомстве. Невербальные сигналы при вступлении в очный контакт с клиентом. «Психогеография» переговоров. NLP-техника «Подстройка». |
| Самостоятельная работа | 4 |  |
| Работа с конспектом и учебной литературой.  Подготовка ответов на контрольные вопросы темы.  Подготовить конспект на тему «Личное знакомство с клиентом при встрече - шаги создания приятного впечатления» |
| Практическое занятие № 2 | 4 |  |
| Анализ ошибок на стадии установления контакта с клиентом менеджером по продажам |
| Тема 2.2 Выявление потребностей клиента | | Содержание учебного материала | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Потребности, мотивы, интересы клиентов. Методы выявления потребностей. Техники сбора информации о потребностях клиента. Формулирование вопросов для выявления потребности собеседника. Активное слушание. Прикладные и психологические потребности клиента Базовые потребности и мотивы клиента. Слова-маркеры, выдающие потребность собеседника в речи. Особенности психологии спроса. Факторы, влияющие на потребительский выбор. Гендерные различия в поведении потребителей. |
| Практическое занятие № 3 (тренинг) | 2 |  |
| Техника сбора информации о потребностях клиента. |
| Тема 2.3 Создание презентации на основе выявленных потребностей клиента | | Содержание учебного материала | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Основные правила проведения презентации. Как сформулировать первую фразу презентации, чтобы клиент ее выслушал. Структура эффективной презентации. Техника «Мы-Вы» - как подать характеристики предложения, чтобы они удовлетворяли выявленным потребностям клиента |
| Практическое занятие № 4 | 4 |  |
| Презентация товара |
| Самостоятельная работа | 2 |  |
| Работа с конспектом и учебной литературой.  Работа с учебником, изучение текстов лекций, изучение словаря терминов.  Подготовка к практическим занятиям. |
| Тема 2.4 Работа с возражениями клиента | | Содержание учебного материала | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Виды возражений. Методы «преодоления» возражений. Обратная связь клиента –невербальные и вербальные проявления. Типы реакции клиента. Истинные и ложные возражения. Техника «ПИРС» для отработки возражений клиента. |
| Практическое занятие № 5, №6 | 4 |  |
| Анализ ошибок менеджера по продажам в процессе работы с клиентами |
| Анализ речи |
| Самостоятельная работа | 2 |  |
| Подготовка конспекта на тему «Классификация возражений».  Работа с конспектом и учебной литературой.  Работа с учебником, изучение текстов лекций, изучение словаря терминов.  Подготовка к практическим занятиям. |
| Тема 2.2 Методы завершения сделки | | Содержание учебного материала | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Альтернативные приемы завершение сделки. Сигналы готовности клиента к заключению сделки. Техники направления клиента к заключению сделки. |
| Самостоятельная работа | 2 |  |
| Подготовка конспекта на тему «Трудности, возникающие при завершении сделки».  Работа с конспектом и учебной литературой.  Работа с учебником, изучение текстов лекций, изучение словаря терминов.  Подготовка к практическим занятиям. |
| Тема 2.3 Телефонные продажи | | Содержание учебного материала | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Особенности продажи по телефону. Специфика вербальной и невербальной коммуникации в телефонных продажах. Первый контакт по телефону - первая фраза, которая не вызывает желания сказать "Нам это не интересно". Первый контакт по телефону – формирование позитивного впечатление за счет голосовых характеристик. |
| Самостоятельная работа | 2 |  |
| Работа с конспектом и учебной литературой.  Работа с учебником, изучение текстов лекций, изучение словаря терминов.  Подготовка к практическим занятиям. |
| Практическое занятие № 7 (деловая игра) | 4 |  |
| Техника телефонных продаж |
| Тема 2.5 Стрессоустойчивость как профессионально- важное качество специалиста сферы продаж | | Содержание учебного материала | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Стресс и стрессоустойчивость: соотношение понятий. Факторы риска возникновения синдрома эмоционального выгорания у специалистов сферы продаж. Методы развития стрессоустойчвости. |
| Практическое занятие № 8 (семинар) | 2 |  |
| Методы профилактики эмоционального выгорания у менеджера по продажам. |
| Самостоятельная работа | 2 |  |
| Работа с конспектом и учебной литературой.  Работа с учебником, изучение текстов лекций, изучение словаря терминов.  Подготовка к практическим занятиям. |
|  | | **Всего по МДК.04.02** | **66** |  |
|  | | **в том числе аудиторные** | **44** |  |
| **МДК.03.06. Основы рекламной деятельности** | |  |  |  |
| **Введение** | |  | **2** |  |
| Введение | | Содержание учебного материала | 2 |  |
| Содержание МДК и его задачи.  Связь с другими дисциплинами и МДК.  Значение МДК для подготовки специалистов высокой квалификации.  Рекомендации по организации самостоятельной работы студентов. Организация контроля знаний.  Литература, используемая при изучении МДК. |
| **Раздел 1 Теоретические основы рекламной деятельности** | | | **26** |  |
| Тема 1.1 Сущность, цели и задачи рекламы | | Содержание учебного материала | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Понятие рекламы. Функции рекламы. Классификация рекламы. Рекламные дело. |
| Практическое занятие № 1 (семинар) | 4 |  |
| Развитие рекламного бизнеса в России |
| Самостоятельная работа | 4 |  |
| Работа с конспектом и учебной литературой.  Работа с учебником, изучение текстов лекций, изучение словаря терминов. |
| Тема 1.2 Основные виды рекламы и ее носители | | Содержание учебного материала | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Печатная реклама. Реклама в прессе. Реклама на телевидении. Реклама в кино. Реклама на радио. Наружная реклама. Реклама на транспорте. Организация рекламы в местах торговли. Реклама в Интернете. Прямая почтовая реклама. Рекламные сувениры. |
| Практическое занятие № 2, № 3 | 4 |  |
| Составить рекламные обращения следующих видов: информативная, убеждающая, сравнительная, напоминающая. |
| Разработка рекламных сообщений |
| Самостоятельная работа обучающихся | 4 |  |
| Подготовка конспекта по теме «Рекламные сувениры»  Работа с конспектом и учебной литературой.  Работа с учебником, изучение текстов лекций, изучение словаря терминов. |
| Тема 1.3 Реклама: PR и бренд | | Содержание учебного материала | 4 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Паблик рилейшнз. Спонсорство, конкурсы, презентации, выставки и ярмарки. Фирменный стиль в рекламе. Брендинг. |
| Самостоятельная работа | 2 |  |
| Работа с конспектом и учебной литературой.  Подготовка ответов на контрольные вопросы темы. |
| **Раздел 2. Управление рекламной деятельностью** | | | **38** |  |
| Тема 2.1 Организация рекламной деятельности | | Содержание учебного материала | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Участники рекламной деятельности. Рекламные агентства. Рекламная активность организации. |
| Самостоятельная работа | 4 |  |
| Работа с конспектом и учебной литературой.  Подготовка ответов на контрольные вопросы темы.  Подготовить конспект на тему «Рекламная служба в организации» |
| Практическое занятие № 4 | 2 |  |
| Организация рекламной компании |
| Тема 2.2 Планирование рекламной кампании | | Содержание учебного материала | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Медиапланирование и рекламная стратегия. Планирование выбора средств распространения рекламы. Критерии выбора средств распространения рекламы. Рекламный бюджет. Исследование рекламы. |
| Практическое занятие № 5, № 6, № 7 | 8 |  |
| Разработка медиаплана |
| Расчет рекламного бюджета для рекламной кампании. |
| Разработка графика размещения рекламы. |
| Самостоятельная работа | 4 |  |
| Работа с конспектом и учебной литературой.  Работа с учебником, изучение текстов лекций, изучение словаря терминов.  Подготовка к практическим занятиям. |
| Тема 2.3 Контроль рекламной деятельности | | Содержание учебного материала | 2 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Понятие и сущность контроля рекламной деятельности. Виды контроля. Особенности тактического контроля рекламы. |
| Самостоятельная работа | 2 |  |
| Работа с конспектом и учебной литературой.  Работа с учебником, изучение текстов лекций, изучение словаря терминов.  Подготовка к практическим занятиям. |
| Тема 2.4 Оценка эффективности рекламной деятельности | | Содержание учебного материала | 4 | ОК1-ОК4, ОК6, ОК7, ОК12, ПК3.1-ПК3.8, ПК2.4, ПК2.5, ЛР13-ЛР15, ЛР18-ЛР20 |
| Методы оценки эффективности рекламы. Определение коммуникационной эффективности рекламы. Определение экономической эффективности рекламы. |
| Практическое занятие № 8, № 9 | 6 |  |
| Оценка экономической эффективности рекламной деятельности в розничной торговле |
| Оценка коммуникационной эффективности рекламы. |
| Самостоятельная работа | 2 |  |
| Работа с конспектом и учебной литературой.  Работа с учебником, изучение текстов лекций, изучение словаря терминов.  Подготовка к практическим занятиям. |
|  | | **Всего по МДК 03.06** | **66** |  |
|  | | **в том числе аудиторные** | **44** |  |
| **Учебная практика 03.01** | | | **36** |  |
| **Виды работ:**   * определение показателей ассортимента; * распознавание товаров по ассортиментной принадлежности; * оценка качества товаров в соответствии с установленными требованиями; * установление градаций качества; * расшифровка маркировки; * контроль режима и сроков хранения товаров * оценка соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения. | | |  |  |
| **Производственная практика** | | | **72** |  |
| **Виды работ:**   * изучение и анализ организации и управления технологическим процессом товародвижения от поставщика до потребителя, соответствующей документации; * изучение политики предприятия в области качества; * приобретение навыков приемки продукции, контроля качества при поступлении, хранении и реализации товаров; * работа с нормативно-технической документацией, СанПиН и другими документами, деятельности торговой организации. | | |  |  |
|  | | **Всего по ПМ** | **614** |  |

1. **Условия реализации профессионального модуля**
   1. **Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация программы профессионального модуля требует наличия учебного кабинета.

**Оборудование учебного кабинета:**

* + посадочные места по количеству обучающихся;
  + рабочее место преподавателя;
  + комплект учебно-наглядных пособий;
  + нормативные документы;
  + образцы используемых документов.

**Технические средства обучения:**

* + персональный компьютер;
  + мультимедийный проектор, экран;
  + интерактивная доска.

Реализация рабочей программы профессионального модуля предполагает наличие учебной и производственной (по профилю специальности) практики, которые могут проводиться концентрированно, то есть после всех МДК профессионального модуля.

* 1. **Информационное обеспечение обучения.**

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

*Федеральные законы и нормативные документы:*

1. Конституция РФ (ч.1 ст.34) (действующая редакция).
2. Гражданский Кодекс РФ (ст.2 п.3, ст.23 п.1, 3, ст.401 п.3) (действующая редакция).
3. Закон Российской Федерации от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей» (действующая редакция).;
4. Правила продажи отдельных видов товаров (в ред. Пост. Правительства РФ от 20.10.1998 № 1222, от 02.10.1999 № Ц04, от 06.02.2002 № 81, от 12.07.2003 № 421) (действующая редакция).;
5. ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения». Утверждён и введен в действие постановлением Госстандарта России от 11 августа 1999 г. № 242-ст. (действующая редакция).;
6. ГОСТ Р 51304-2009 «Услуги розничной торговли. Общие требования» Утверждён и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009 г. № 769-ст (действующая редакция).
7. ГОСТ Р 51305-2009 «Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу». Утверждён и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009r. № 770-ст. (действующая редакция).;
8. ГОСТ Р 51074-2003. Продукты пищевые. Информация для потребителя.

Общие требования. Утверждён и введен в действие постановлением Госстандарта России от 29 декабря 2003 г. 401-ст (действующая редакция).;

1. ГОСТ Р 51773-2011. Услуги торговли. Классификация предприятий (действующая редакция).
2. Налоговый Кодекс РФ (ст.168 п.1, ст.143) (действующая редакция).
3. Федеральный Закон от 08.08.2001 № 129 - ФЗ (ред. от 05.02.2007) "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" с изменениями и дополнениями (действующая редакция).

*Основные источники:*

1. Технология розничной торговли: под ред. Брагина Л.А. Изд. 1-е/ 3-е, стереотип. - М.: Академия ,2020. -128 с
2. Памбухчиянц, О.В. Технология розничной торговли. - М.: Издательство торговая корпорация «Дашков и К», 2021. -288с.
3. Кузьмина Е. Е. Предпринимательская деятельность: учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 455 с.
4. Иванова Е. В. Предпринимательское право: учебник для среднего профессионального образования / Е. В. Иванова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 272 с.
5. Деньгов, В. В. Микроэкономика в 2 т. Т. 1. Теория потребительского поведения. Теория фирмы. Теория рынков: учебник для вузов / В. В. Деньгов. — 4-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 410 с.
6. Романенкова О.Н. Поведение потребителей: учебник для вузов / Романенкова О.Н. – ИНФРА-М, 2020 – 320С.
7. Ильин, В. И. Социология потребления: учебник для вузов / В. И. Ильин. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 433 с.
8. Алешина И. В. Поведение потребителей. Учебное пособие. – М.: ФАИР-Пресс, 2019
9. Ильин И. В. Поведение потребителей. Учебное пособие – СПб; Питер-пресс, 2018
10. Технология продаж: под ред. Жданова Т.Ю. Издательство торговая корпорация «Дашков и К», 2020 г. -230 с.- ISBN: 5-7695-1674-7, 5-7695-3352-8

*Дополнительные источники:*

1. Алешина И. В. Поведение потребителей. Учебное пособие. – М.: ФАИР-Пресс, 2019
2. Ильин И. В. Поведение потребителей. Учебное пособие – СПб; Питер-пресс, 2019
3. Чеберко Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 420 с.
4. Морозов Г. Б. Предпринимательская деятельность: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Б. Морозов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 457 с.
5. Криштафович В.И., Криштафович Д.В. Теоретические основы товароведения + е приложение, учебник. - Москва: КНОРУС, 2021 —160 с
6. Коник Н.В. Товароведение продовольственных товаров [Текст]: учебное пособие для студентов образовательных учреждений среднего профессионального образования, обучающихся по специальностям "Товароведение" и "Коммерция" / Н. В. Коник. - Москва: Альфа - М: Инфра-М, 2020. - 415 с.
7. Карпова, С. В.  Рекламное дело: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / С. В. Карпова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2021. – 431 с.;
8. Фридман, Гарри Дж. Нет, спасибо, я просто смотрю. Как посетителя превратить в покупателя. –М.: Олимп-Бизнес, 2021 г. - 272 с. - ISBN 978-5-9693-0123-8;
9. Крылов И. В. Маркетинг и реклама (психология маркетинговых коммуникаций) – М.: Центр, 2021;

*Интернет-ресурсы:*

1. www.gks.ru- сайт Госкомстата;
2. www.torgrus.com - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;
3. www.sovtorg.panor.ru - сайт «Современная торговля»;
4. www.garant.ru - справочно - правовая система Гарант;
5. www.consultant.ru- справочно - правовая система Консультант Плюс;
6. www, retailer, ru - сайт Сообщества профессиональной розничной торговли;
7. www, gsen.ru - сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека.

**4.3 Общие требования к организации образовательного процесса**

Перед изучением профессионального модуля обучающиеся изучают следующие учебные дисциплины:

* Менеджмент
* Логистика
* Социальная психология
* Экономика организации

**4.4 Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Квалификация педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарным курсам:

МДК.03.01 – Чебоненко Т.Ф.– преподаватель высшей квалификационной категории

МДК.03.02 – Чебоненко Т.Ф.– преподаватель высшей квалификационной категории

МДК 03.03 – Шемякина Н.Ю. - преподаватель высшей квалификационной категории

МДК 03.04 - Шемякина Н.Ю. - преподаватель высшей квалификационной категории

МДК 03.05 – Чебоненко Т.Ф.– преподаватель высшей квалификационной категории

МДК 03.06 - Чебоненко Т.Ф.– преподаватель высшей квалификационной категории

Квалификация педагогических (инженерно-педагогических) кадров, осуществляющих руководство практикой:

Учебная практика – Чебоненко Т.Ф. - преподаватель высшей квалификационной категории

Производственная практика - Чебоненко Т.Ф. - преподаватель высшей квалификационной категории

Образование педагогических работников соответствует профилю преподаваемого профессионального модуля, а повышение квалификации - требованиям ФГОС СПО.

**5 Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Результаты обучения**  **(освоенные профессиональные компетенции профессиональные *компетенции*)** | **Основные показатели оценки результатов обучения** | **Формы, методы  контроля и оценки  результатов обучения** |
| ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров. | Иметь практический опыт: определения показателей ассортимента; распознавания товаров по ассортиментной принадлежности; оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества.  Уметь: формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент; оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества.  Знать: классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров. | Устный опрос, практическая проверка (проведение практических занятий) |
| ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию. | Уметь: рассчитывать товарные потери и списывать их.  Знать: виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания. | Устный опрос, практическая проверка (проведение практических занятий) |
| ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями. | Иметь практический опыт расшифровки маркировки.  Знать маркировку продовольственных и непродовольственных товаров | Устный опрос, практическая проверка (проведение практических занятий) |
| ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества. | Иметь практический опыт: определения показателей ассортимента; распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;  оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества.  Уметь: идентифицировать товары; формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент; оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества.  Знать: классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку | Устный опрос, практическая проверка (проведение практических занятий) |
| ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов. | Иметь практический опыт: контроля режима и сроков хранения товаров;  соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения.  Уметь: соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические  требования к ним.  Знать: условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним | Устный опрос, практическая проверка (проведение практических занятий) |
| ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями. | Иметь практический опыт: оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения.  Уметь: соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические  требования к ним; оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества.  Знать: условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним | Устный опрос, практическая проверка (проведение практических занятий) |
| ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные. | Иметь практический опыт: оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества  Уметь: применять методы товароведения.  Знать: теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них; особенности товароведения | Устный опрос, практическая проверка (проведение практических занятий) |
| ПК\* 2.4 Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату. | Иметь практический опыт: технико-экономического обоснования бизнес-идеи;  Уметь: формировать пакет документов, необходимых для государственной регистрации предпринимательской деятельности; составлять бизнес-план.  Знать: экономические основы предпринимательской деятельности; организационно – правовые основы предпринимательской деятельности; учредительные документы и порядок регистрации предпринимательской деятельности; структуру и функции бизнес-плана; методику бизнес-планирования. | Устный опрос, практическая проверка (проведение практических занятий)  Защита проекта (бизнес-плана) |
| ПК\* 2.5 Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт. | Иметь практический опыт: эффективного регулирования и оптимизации поведения потребителей.  Уметь: анализировать процессы восприятия и обработки информации о товарах, ситуации, влияющие на принятие решений об их покупке; применять методы определения информированности потребителей; оценивать послепродажное поведение потребителей; работать с нормативными документами, защищающими права потребителей.  Знать: факторы, влияющие на поведение потребителя, способы управления ими; теории мотивации, личности и поведения потребителей;  этапы процесса принятия решений, типы покупок и покупательских намерений, варианты послепродажного поведения потребителей; права потребителей и их защиту | Устный опрос, практическая проверка (проведение практических занятий)  тестирование |
| ПК 3.1 Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.  ПК 3.4 Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества. | Иметь практический опыт: использования коммуникативных и психологических аспектов в процессе прямых и персональных продаж  Уметь: использовать психологические техники персональных и прямых продаж, применять основные правила проведения презентации.  Знать: методы планирования средств распространения рекламы и критерии выбора средств распространения рекламы.  Составляет рекламный бюджет. | Устный опрос, практическая проверка (проведение практических занятий) |
| ПК 3.1 Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров | Иметь практический опыт: оценки эффективности рекламы  Умеет оценивать эффективность рекламной деятельности и разрабатывать рекламную стратегию.  Знает задачи и функции рекламы. Применяет на практике методы управления рекламной деятельностью. | Устный опрос, практическая проверка (проведение практических занятий) |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **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 | Умеет системно и качественно работать над всеми видами заданий.  Объективно оценивает результаты своей работы.  Демонстрирует интерес к своей будущей профессии. | Устный опрос, практическая проверка (проведение практических работ) |
| ОК 2 Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество | Самостоятельно выполняет практические работы.  Представляет качественный и аккуратный отчета по выполненным работам, решенным задачам. | Устный опрос, практическая проверка (проведение практических работ) |
| ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность | Демонстрирует способность принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность. | Устный опрос, практическая проверка (проведение практических работ) |
| ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. | Умеет систематизировать учебные материалы на основе работы с конспектом, учебной, специальной научной литературой, со справочно-информационной документацией и Интернет-ресурсами. | Устный опрос, практическая проверка (проведение практических работ) |
| ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями. | Умеет грамотно корректировать и своевременно устранять допущенные ошибки в своей работе.  Взаимодействует с обучающимися и преподавателями в ходе обучения. | Устный опрос, практическая проверка (проведение практических работ) |
| ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации. | Умеет самостоятельно находить и использовать необходимую информацию. | Устный опрос, практическая проверка (проведение практических работ) |
| ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий. | Умеет соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий. | Устный опрос, практическая проверка (проведение практических работ) |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Личностные результаты** | Критерии оценки личностных результатов обучающихся | **Формы и методы контроля оценки личностных результатов** |
| ЛР 7,  ЛР 13,  ЛР 14,  ЛР 15,  ЛР 18- ЛР 20  ЛР 21,  ЛР 22 | * проявление экономической и финансовой культуры, экономической грамотности, а также собственной адекватной позиции по отношению к социально-экономической действительности. | *анализ продуктов деятельности (проектов, практических, творческих работ);*  *экспертная оценка;*  *наблюдение* |

Лист согласования

**Дополнения и изменения к рабочей программе ПМ на учебный год**

Дополнения и изменения **к рабочей программе ПМ** на \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ учебный год по дисциплине Наименование\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**В рабочую программу ПМ** внесены следующие изменения:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дополнения и изменения в **рабочей программе ПМ** обсуждены на заседании ЦК \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Протокол № \_\_\_\_\_\_ от «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_\_\_г.

Председатель ЦК \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_