

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: Врио ректора ФАГО ВО «Самарский государственный экономический

университет»

Дата подписания: 02.08.2023 16:55:02

Уникальный программный ключ:

b2fd765521f4c570b8c6e8e502a10b4f1e6bae0d

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**  
**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение**  
**высшего образования**  
**«Самарский государственный экономический университет»**

**Факультет** среднего профессионального и предпрофессионального образования

**Кафедра** факультета среднего профессионального и предпрофессионального образования

### АННОТАЦИЯ

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

**Специальность** 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Квалификация (степень) выпускника менеджер по продажам

## **1. ПАСПОРТ 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 студент должен освоить основной вид деятельности ПМ. 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих и соответствующие ему общие компетенции, и профессиональные компетенции:

##### 1.1.1. Перечень общих компетенций

<b>Код</b>	<b>Наименование общих компетенций</b>
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

##### 1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

<b>Код</b>	<b>Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций</b>
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование

<b>Код</b>	<b>Наименование дополнительных профессиональных компетенций</b>
ДПК 1.	Эксплуатировать и сопровождать информационные системы и сервисы
ДПК 2.	Участвовать в оценивании результатов и подведении итогов продажи товаров, услуг

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля студент должен:

<p>Иметь практический опыт</p>	<p>установления необходимого делового сотрудничества между контрагентами, а также оказание различных коммерческих услуг, используя элементы электронной коммерции; приемки товаров по количеству и качеству; составления договоров; установления коммерческих связей; эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда; оценки результатов продажи продукции</p>
<p>уметь</p>	<p>осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации; устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;</p> <p>управлять товарными запасами и потоками; использовать платежные системы E-commerce; выбирать тип системы электронной коммерции на предприятии;</p> <p>работать с системами сбора и анализа данных с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности.</p> <p>анализировать основные бизнес-модели электронной коммерции с точки зрения поиска нестандартных решений при организации коммерческой деятельности в сети Интернет;</p> <p>находить поставщиков и потребителей через Интернет, а также устанавливать с ними деловое общение с целью реализации покупок и продаж через электронные магазины и торговые площадки</p> <p>выявлять мнение потребителей о качестве продукции и представлять информацию коммерческим службам предприятия;</p> <p>ориентироваться в классификации и типологии товаров; консультировать потенциальных покупателей о продаваемой продукции;</p> <p>формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации торгового предприятия; использовать личное имиджевое воздействие на клиента;</p> <p>осуществлять обмен опытом с коллегами;</p> <p>организовывать и проводить презентации продуктов и услуг потребительского рынка;</p> <p>использовать различные формы продвижения продукции; осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных покупателей;</p> <p>устанавливать необходимые деловые контакты между покупателями и продавцами товаров, а также оказывать различные коммерческие услуги;</p> <p>обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов.</p>

<p>знать</p>	<p>основные термины и определения E-commerce;  этапы развития электронной коммерции и сети Интернет;  инструментарий и классификацию электронной коммерции;  основные понятия эффективности электронной коммерции;  принципы построения систем электронной коммерции;  основные понятия безопасности электронной коммерции  основные группы услуг, оказываемых через Интернет и особенности их оказания.  основные методы и программные средства обработки деловой информации, которые могут быть использованы при организации продаж и закупок через Интернет, а также направления взаимодействия со службами информационных технологий в ходе решения задачи автоматизации продаж.  особенности продаж товаров потребительского рынка и их классификацию; основные и дополнительных услуги оказываемые предприятия торговли;  условия успешной продажи продукции;  этапы продажи продуктов и услуг;  организацию послепродажного обслуживания покупателей;  организация работы коммерческих служб с претензиями клиентов  приёмы коммуникации;  способы выявления потребностей клиентов;  факторы формирования клиентской лояльности в сфере продаж;  нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, касающиеся ведения бизнеса;  порядок оформления документов, связанных с куплей-продажей товаров и заключением договоров, соглашений и контрактов на оказание услуг;  действующие формы учета и отчетности;  методы работы с возражениями в процессе ведения переговоров.</p>
--------------	--

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

Всего – 296 академических часа (далее – часа(ов)), в том числе:

### **МДК.04.01 E-commerce (6 семестр)**

общей учебной нагрузки обучающегося - 96 часов;  
аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 64 часов;  
промежуточная аттестация (экзамен) – 6 семестр

### **МДК.04.02 Выполнение работ по должности «Агент коммерческий» (6 семестр)**

общей учебной нагрузки обучающегося - 92 часа;  
аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 64 часа;  
промежуточная аттестация (дифф. зачет) – 6 семестр

**УП.04.01 Учебная практика – 36 часов (6 семестр)**

**ПП.04.01 Производственная практика (по профилю специальности) – 72 часа (6 семестр)**

**ПМ.04.ЭК Экзамен квалификационный –6 семестр**

## 2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	Объем профессионального модуля, ак. час.					
			Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем					Самостоятельная работа
			Обучение по МДК			Практики		
			Всего	В том числе		Учебная	Производственная	
Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)							
1	2	3	4	5	6	7	8	9
ОК 01 – ОК 05, ОК09. ДПК1, ДПК 2.	Раздел 1. Организационные составляющие электронной коммерции	96	64	32	-	-	-	32
ОК 01 – ОК 05, ОК09. ДПК1, ДПК 2.	Раздел 2. Продажа и продвижение продуктов и услуг на потребительском рынке	92	64	32	-	-	-	28
ОК 01 – ОК 05, ОК09. ПК 1.1, ПК 1.3, ПК 1.5, ПК 1.10	Учебная практика, часов	36				36		-
ПК 1.1, ПК 1.3, ПК 1.5, ПК 1.10, ДПК 1, ДПК 2.	Производственная практика (по профилю специальности), часов	72					72	-
	Экзамен квалификационный	-	-	-	-	-	-	-
	<b>Всего:</b>	<b>296</b>	<b>128</b>	<b>64</b>	<b>-</b>	<b>36</b>	<b>72</b>	<b>60</b>

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

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся	Объем в часах
1	2	3
<b>Раздел 1. Организационные составляющие электронной коммерции</b>		<b>96</b>
<b>МДК. 04.01 E-commerce</b>		<b>96</b>
<b>Тема 1.1 E-commerce - новая среда ведения бизнес-процессов</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>6</b>
	<b>Теоретическое обучение</b>	4
	Понятие и значение электронной коммерции в современном бизнесе Цикл электронной коммерции Сфера применения электронной коммерции	
	<b>В том числе, практических занятий</b>	<b>2</b>
<b>Тема 1.2 Основные составляющие электронной коммерции</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>8</b>
	<b>Теоретическое обучение</b>	4
	Основные категории E-commerce Цели и концепции электронной коммерции Модели E-commerce и их характеристика	
	<b>В том числе, практических занятий</b>	<b>4</b>
	<b>Практическое занятие.</b> «Определение факторов выбора модели E-commerce».	2
	<b>Практическое занятие.</b> «Определение вариантов использования электронной коммерции в различных отраслях и сферах экономики России и Самарской области.».	1
<b>Тема 1.3 Интернет как основа E-commerce</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>8</b>
	<b>Теоретическое обучение</b>	4
	Интернет и его ресурсы. Эталонная модель взаимодействия открытых систем Характерные особенности Интернет среды	

	Службы Интернет, категории услуг Интернет. Характеристики коммуникационных служб Интернет	
	<b>В том числе, практических занятий</b>	<b>4</b>
	<b>Практическое занятие.</b> «ИНТЕРФЕЙС INTERNET EXPLORER поиск в INTERNET».	2
	<b>Практическое занятие.</b> «Формирование навыков применения поисковых системам в организации коммерческой деятельности».	1
	<b>Практическое занятие.</b> «Анализ языков запроса различных поисковых систем, решение задач поиска необходимой информации».	1
<b>Тема 1.4 Организация E-commerce</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>6</b>
	<b>Теоретическое обучение</b>	2
	Основные принципы и этапы организации бизнеса E-commerce Компоненты бизнес-решений в сфере электронного бизнеса Маркетинговые вопросы E-commerce Особенности комплекса маркетинга в электронной коммерции.	
	<b>В том числе, практических занятий</b>	<b>4</b>
	<b>Практическое занятие.</b> «Применение технических возможностей сервисов сбора статистики о посетителях»	2
	<b>Практическое занятие.</b> «Повышение коэффициента кликабельности сайта».	2
<b>Тема 1.5 Веб-сайт – основа E-commerce</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>14</b>
	<b>Теоретическое обучение</b>	6
	Веб-сайт и его разновидности Процесс создание сайта. Продвижение сайта в сети	
	<b>В том числе, практических занятий</b>	<b>8</b>
	<b>Практическое занятие.</b> «Проведение оценки качества сайта»	2
	<b>Практическое занятие.</b> «Продвижение сайта» Кейс «Сравнительный анализ оптимизированных сайтов»	2
	<b>Практическое занятие.</b> «Формирование представления о баннерных сетях»	2
	<b>Практическое занятие.</b> «Определение вида баннерных сетей»	1



	<b>Практическое занятие.</b> «Определение предполагаемой цены баннера»	<i>1</i>
<b>Тема 1.6 Торговые системы E-commerce</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>8</b>
	<b>Теоретическое обучение</b> Сущность торговых систем E-commerce и их виды. Электронные торговые площадки. Основные модели организации электронных торговых площадок.	<b>4</b>
	<b>В том числе, практических занятий</b>	<b>4</b>
	<b>Практическое занятие.</b> «Модели торговых площадок сетевыми аукционами»	<i>1</i>
	<b>Практическое занятие</b> «Организация аукционной торговли»	<i>1</i>
	<b>Практическое занятие.</b> «Выявление специфики биржевой торговли»	<i>2</i>
<b>Тема 1.7 Электронные магазины</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>8</b>
	<b>Теоретическое обучение</b> Понятие и виды электронных магазинов. Организация деятельности электронного магазина. Обслуживание электронного магазина.	<b>4</b>
	<b>В том числе, практических занятий</b>	<b>4</b>
	<b>Практическое занятие.</b> «Классификационная характеристика электронного магазина, определение географической территории обслуживания»	<i>1</i>
	<b>Практическое занятие</b> «Определение соответствия оформления ассортимента реализуемых товаров»	<i>1</i>
	<b>Практическое занятие</b> «Формирование маркетинговых мероприятия по продвижению товаров электронного магазина»	<i>2</i>

<b>Тема 1.8 Эффективность E-commerce</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>6</b>
	<b>Теоретическое обучение</b> Основные понятия эффективности электронной коммерции Методы оценки эффективности систем электронной коммерции	4
	<b>В том числе, практических занятий</b>	<b>2</b>
	<b>Практическое занятие «Применение показателей оценки эффективности E-commerce»</b> Кейс «ИТ-решения в ритейлере»	2
<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> 1. Работа с сайтами (www.ozon.ru; www.gloria-jeans.ru; www.elves.ru; www.sbrf.ru; WWW.ANIGRAN.RU; WWW.SAMKON.RU www.promo.ru; www.labyrinth-shop.ru ) – исследование возможностями использования E-commerce в различных отраслях и сферах экономики 2. Работа с официальным сайтом исследуемого предприятия торговли, изучение ассортимента продукции, ознакомление с витриной интернет магазина. 3. Написание докладов 4. Определение вида и основного назначения сайтов 5. Изучение структуры сайтов		<b>32</b>
<b>Учебная практика раздела 1</b> <b>Виды работ</b> 1. Урок-экскурсия на предприятие торговли. 2. Занятия в лаборатории «Лаборатория информационных технологий в профессиональной деятельности». Тематика занятий: • Написание эссе по теме «Роль маркетплейсов в формировании потребительского рынка товаров и услуг». • Анализ ассортимента товаров и услуг электронного магазина • Специфика исследования технологии покупки продукции. • Анализ способов оплаты и доставки товара. • Изучение способов продвижения маркетплейсов в интернет пространстве		<b>18</b>
<b>Промежуточная аттестация</b>		<b>экзамен</b>
<b>Раздел 2. Продажа и продвижение продуктов и услуг на потребительском рынке</b>		<b>92</b>
<b>МДК.04.02 Выполнение работ по должности «Агент коммерческий»</b>		<b>92</b>
<b>Тема 2.1 Продажи и особенности их организации</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>16</b>
	<b>Теоретическое обучение</b>	8
	Технологии продаж и их роль в коммерческой деятельности	

	Тенденции в системе продаж и их трансформация в условиях цифровой экономики Этапы продаж и их особенности Техника построения вопросов в процессе продажи Подготовка продавца к взаимодействию с клиентом Анализ информации о цене товаров, услуг	
	<b>В том числе, практических занятий</b>	<b>8</b>
	<b>Практическое занятие.</b> «Ознакомление с общими требованиями к должности агента коммерческий»	4
	<b>Практическое занятие.</b> «Исследование рынка электронной коммерции в России».	4
<b>Тема 2.2</b> <b>Технология производства услуги и продажи продукции</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>22</b>
	<b>Теоретическое обучение</b>	10
	Современные технологии продаж и их особенности Понятие услуг в торговле. Ассортиментная политика предприятий торговли и ее влияние на продажи. Методы стимулирования посредников при продаже продукции Послепродажное обслуживание как вид профессиональных услуг Организация работы в сфере ритейла с претензиями клиентов	
	<b>В том числе, практических занятий</b>	<b>12</b>
	<b>Практическое занятие.</b> «Организация и проведение презентаций новой продукции и/или услуги». Кейс «Придумай 10 новых свойств для своего продукта!» Кейс «Проявим креатив во время представления товара!» Кейс «Как быстро привлечь новый сегмент покупателей для покупки основного и сопутствующего товара» Кейс «Отстройка от конкурентов» Кейс «Как вызвать доверие?»	5
	<b>Практическое занятие.</b> «Изучение спроса на товары и услуги».	2
	<b>Практическое занятие.</b> «Формирование ассортимента товаров/услуг на основе исследований рынка»	5
<b>Тема 2.3</b> <b>Хозяйственные связи с покупателями и заказчиками</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>16</b>
	<b>Теоретическое обучение</b>	8
	Факторы коммерческого успеха организации, профессионализм менеджера по продажам, маркетинговое поведение персонала	

	Поиск покупателей и подготовка к продажам Установление эффективного контакта с покупателем и заказчиком	
	<b>В том числе, практических занятий</b>	<b>8</b>
	<b>Практическое занятие.</b> «Оформление заявок и заказов. Оформление хозяйственных договоров» Кейс «Проведение переговоров с поставщиками при отсутствии средств на закупку и обеспечение кредита»	4
	<b>Практическое занятие.</b> «Анализ дебиторской задолженности. Работа с дебиторской задолженностью»	4
<b>Тема 2.4 Продвижение товаров и услуг</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>10</b>
	<b>Теоретическое обучение</b>	6
	Особенности общения в процессе продажи. Техника постановки вопросов активного слушателя. Выявление потребностей и аргументация продаж Рекламная деятельность по продвижению товаров и услуг. Планирование клиентской базы на определенной территории	
	<b>В том числе, практических занятий</b>	<b>4</b>
	<b>Практическое занятие.</b> «Выбор модели коммуникаций»	4
<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Подготовка презентации выбранного типа продукции (товар/услуга) по следующим пунктам: 1. Особенности товара/услуги 2. Портрет потребителя товара/услуги 3. Мотивы приобретения товара/услуги 4. Рекомендации менеджеру по продажам товара/услуги по внешнему виду и необходимым для продажи материалам 5. Особенности технологии продаж товара/услуги 6. Управление продажами товара/услуги Самостоятельное изучение вопросов «Обеспечение защиты прав и интересов покупателей», «Коммерческая тайна», «Ответственность предприятия торговли в случае оказания некачественных услуг». Написание докладов		<b>28</b>
<b>Учебная практика</b> <b>Виды работ</b> 1. Занятия в лаборатории «Лаборатория технического оснащения торговых организаций и охраны труда»: Тематика занятий:		<b>18</b>

<p>1. Изучение установления контактов с деловыми партнерами (покупателями заказчиками, поставщиками):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- особенности этапности продаж по типу торговли, взаимосвязь техники построения вопросов и этапа проведения продаж;</li> <li>- особенности презентации товаров/услуг;</li> <li>- специфика работы с возражениями;</li> <li>- составление коммерческого предложения;</li> <li>- заключение договора;</li> <li>- этапы контроля за исполнением договора;</li> <li>- процесс рассмотрения претензий;</li> <li>- формирование ответа на претензии.</li> </ul> <p>2. Изучение документационного сопровождения приемки товаров:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- перечень сопроводительных документов при приемке товаров (технический паспорт, упаковочный лист, сертификат соответствия, руководство по эксплуатации оборудования, универсальный передаточный документ, накладная ТОРГ-12, Товарно-транспортная накладная) правильность их оформления;</li> <li>- правила применения торгового инвентаря при подготовке товара к продаже;</li> <li>- документационное оформление в случае ненадлежащей поставки товаров по количеству или качеству.</li> </ul> <p>3. Изучение процесса обслуживания покупателей агентом коммерческим:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- правила встречи клиента,</li> <li>- особенности выявления потребностей при оптовой и розничной продаже товаров/услуг, - параметры продукции при консультации по характеристикам товара;</li> <li>- правила оформления кассового и товарного чеков.</li> </ul> <p>Изучение перечня дополнительных услуг агента коммерческого. Занятия в мастерской «Программные решения для бизнеса»</p> <p>4. Изучение сервисов по созданию веб-сайтов торговых организаций (предприятий). Особенности продвижения коммерческих предприятий (организаций) в сети</p> <p>5. Изучение особенностей организации деятельности на электронных торговых площадках.</p>	
<b>Курсовой проект (работа) не предусмотрен</b>	
<b>Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовому проекту (работе) не предусмотрены</b>	
<b>Самостоятельная учебная работа обучающегося над курсовым проектом (работой) не предусмотрена</b>	
<b>Промежуточная аттестация</b>	<b>Диф.зачет</b>
<p><b>Производственная практика (концентрированная практика)</b> <b>Виды работ</b></p> <p>1. Общая характеристика торговой организации (предприятия). Материально-техническая база: вид торгового здания; состав помещений предприятия, его планировка; методы продажи;</p>	<b>72</b>

<p>анализ поставщиков, покупателей и конкурентов; анализ показателей хозяйственной деятельности предприятия.</p> <p>2. Анализ торгового ассортимента организации. Формирование ассортимента товаров/услуг на основе анализа конъюнктуры рынка</p> <p>3. Участие в приемке товаров по количеству и качеству и в оформлении документов по расхождению товаров в количестве и несоответствии товаров по качеству. Участие в определении дефектов товаров в соответствии с нормативной документацией. Анализ результатов приемки.</p> <p>4. Формирование рекомендаций по совершенствованию технологического процесса хранения.</p> <p>5. Анализ методов продаж, применяемых предприятием. Разработка скрипта продаж нескольких видов продукции (услуг).</p> <p>6. Анализ методов стимулирования покупателей (потребителей) при продаже продукции предприятия (организации). Оценка ассортимента услуг послепродажного обслуживания как стимул покупки.</p> <p>7. Анализ процесса оформления заявок и заказов, оформления хозяйственных договоров.</p> <p>8. Анализ веб-сайта предприятия, его качества. Оценка использования предприятием электронных торговых площадок.</p> <p>9. Характеристика электронного магазина: по географической территории обслуживания; по соответствию оформления ассортимента реализуемых товаров и прочие. Оценка эффективности деятельности электронного магазина.</p>	
<b>Итого</b>	<b>296</b>

