

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Дмитриев Николай Николаевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 15.06.2024 07:14:47
Уникальный программный ключ:
f7c6227919e4cdbfb4d7b682991f8553b37cafb

АННОТАЦИЯ

рабочей программы профессионального модуля «ПМ.04 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами»

специальность: 38.02.08 Торговое дело

форма обучения: очная, заочная

Цель освоения профессионального модуля:

Образовательная программа среднего профессионального образования подготовки специалистов среднего звена имеет своей целью развитие у обучающихся личностных качеств, а также формирование общих и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности, которые позволят выпускнику быть профессионально готовым к следующим видам деятельности:

- управление ассортиментом товаров;
- проведение экспертизы и оценки качества товаров;
- организация работ в подразделение организации;
- выполнение работ по рабочей профессии "Продавец продовольственных товаров";
- организация кооперативного дела и предпринимательства.

Основные задачи освоения профессионального модуля:

- уметь подготавливать рабочее место продавца;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование и инвентарь по назначению;
- осуществлять подготовку товара к продаже, продажу товаров и обслуживание покупателей.

Место профессионального модуля в структуре образовательной программы:

Профессиональный модуль «ПМ.04 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами» находится в профессиональном учебном цикле профессиональных дисциплин учебного плана.

Профессиональный модуль изучается на 3 курсе в 6 семестре (очное обучение) и на 4 курсе (заочное обучение).

Форма итогового контроля квалификационный экзамен.

Требования к результатам освоения профессионального модуля:

Изучение данной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 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

ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров

ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов

ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж

ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса

ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов

ПК 3.7. Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов

ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

Содержание профессионального модуля:

Тема 1.1 Организация работы отдела продаж

Тема 1.2. Структура продаж. Формирование клиентской базы

Тема 1.3 Организация и осуществление преддоговорной и предпродажной работы

Тема 1.4 Организация и осуществление продажи потребительских товаров

Тема 1.5 Обеспечение эффективного взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи и (или) выкупа товаров и соблюдения стандартов организации

Тема 1.6 Планирование и реализация мероприятий для обеспечения выполнения плана продаж и стимулирования покупательского спроса

Тема 1.7 Организация контроля продаж. Оценка эффективности продаж

Тема 1.8 Контроль состояния товарных запасов

Тема 1.9 Организация послепродажного обслуживания, консультационно-информационное сопровождение клиентов

Составитель: преподаватель Н.С. Приходько