КРАЕВОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
"БИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОЛЛЕДЖ"

Метель Елена Валерьевна, директор

Подписано цифровой подписью: Метель Елена Валерьевна, директор
Дата: 2021.06.04 15:26:54 +07'00'

РАССМОТРЕНА
на Педагогическом совете
протокол №5 от 28 февраля 2020 года

УТВЕРЖДАЮ
Директор колледжа
_____ Е.В. Метель
28 февраля 2020 года

ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ ПО ПРОФЕССИИ «АГЕНТ ТОРГОВЫЙ»

1 месяц

Срок обучения _____

Форма обучения очная _____

Бийск 2020

Программа рассмотрена и одобрена на заседании предметной (цикловой) комиссии специальности 38.25.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании Педагогического совета КГБПОУ «Бийский государственный колледж» (протокол №5 от 28.02.2020).

Организация-разработчик: КГБПОУ «Бийский государственный колледж»

Составитель:

Широкова М.Ю., преподаватель КГБПОУ «Бийский государственный колледж»
Ф.И.О., ученая степень, звание, должность

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Общая характеристика дополнительной профессиональной образовательной программы

1.2. Нормативно – правовые основания разработки дополнительной профессиональной образовательной программы

1.3. Категория обучающихся

1.4. Трудоемкость и срок освоения дополнительной профессиональной образовательной программы

2. ДОКУМЕНТЫ, РЕГЛАМЕНТИРУЮЩИЕ СОДЕРЖАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЮ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

2.1. Учебный план

2.2. Календарный учебный график

3. РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНЫХ ПРЕДМЕТОВ, КУРСОВ, ДИСЦИПЛИН (МОДУЛЕЙ)

4. ОРГАНИЗАЦИОННО – ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

4.1. Учебно – методическое и информационное обеспечение дополнительной профессиональной образовательной программы

4.2. Материально – техническое обеспечение реализации дополнительной профессиональной образовательной программы

4.3. Кадровое обеспечение реализации дополнительной профессиональной образовательной программы

5. ФОРМЫ АТТЕСТАЦИИ

6. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дополнительная профессиональная образовательная программа разработана на основе квалификационных требований Единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих (ЕКСД 2018**.** Редакция от 9 апреля 2018 года)

Целью программы обучения является: формирование у слушателей профессиональных компетенций, необходимых для профессиональной деятельности агента торгового.

Планируемые результаты обучения:

Выпускник должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими вид(ам) деятельности:

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД1	Выполнение работ по должности служащего20035 Агент торговый
ПК1.1.	Изучать конъюнктуру рынка и выявлять потребности и спрос на товары
ПК1.2.	Осуществлять договорную работу с торговыми организациями
ПК1.3.	Обеспечивать сохранность оформляемой документации
ПК1.4.	Выявлять организации - конкуренты и товары – конкуренты

В настоящей программе используются следующие сокращения:

ВД – вид деятельности;

ПК - профессиональная компетенция;

ОП – образовательная программа;

ИА – итоговая аттестация.

1.2. НОРМАТИВНО – ПРАВОВЫЕ ОСНОВАНИЯ РАЗРАБОТКИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ

ПРОГРАММЫ:

Программа составлена с учетом следующих нормативных документов:

1. ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 года №273 –ФЗ.
2. Постановление Правительства РФ № 706 от 15.08.2013 г. «Об утверждении правил оказания платных образовательных услуг».
3. Приказ Минобрнауки России от 01.07.2013 г. №499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам».
4. Приказ Минобрнауки РФ от 15.11.2013 г. №1244 «О внесении изменений в Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам».
5. Письмо Минобрнауки РФ от 09.10. 2013 г. №06-735 «О дополнительном профессиональном образовании» (вместе с Разъяснениями о законодательном и нормативно правовом обеспечении дополнительного профессионального образования).
6. Письмо Минобрнауки РФ от 08.10.2013 г. № 06 – 731 «О дополнительном профессиональном образовании»
7. Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих (ЕКСД 2018. Редакция от 9 апреля 2018 года)
8. Категория обучающихся:
9. К освоению дополнительной профессиональной образовательной программы допускаются лица, имеющие среднее профессиональное (экономическое) образование без предъявления требований к стажу работы или среднее профессиональное образование и специальная подготовка по установленной программе без предъявления требований к стажу работы.
10. Трудоемкость и срок освоения программы: 86 часов, 1 мес.

2. ДОКУМЕНТЫ, РЕГЛАМЕНТИРУЮЩИЕ СОДЕРЖАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЮ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

2.1.Учебный план

№ п\п	Индекс программы	Учебная дисциплина, модуль	Количество часов				
			Всего	Из них			
				теория	практика	самостоятельная работа	промежуточная аттестация
1.	ОП.01	Организация и контроль договорных отношений	44	34	10	-	-
2.	ПП.01	Производственная практика	36	-	36		
3.	ИА	Итоговая аттестация	6	-	-	-	-
4.		Всего	86			-	-

2.2. Календарный учебный график (приложение)

2020-2021 учебный год

Курс	Индекс	Наименование циклов, разделов, дисциплин, профессиональных модулей, МДК, практик	Виды учебной нагрузки	1 семестр	2 семестр	Всего часов с препод.	Всего часов практ. Работы
	ОП.00	Общеобразовательный цикл	теория			0	
			практика			0	0
	ОП01	Организация и контроль договорных отношений	теория	34	0	34	
			практика	10	0		10
	ПП.01	Производственная практика	теория	0	0	0	
			практика	36	0		36
			теория	0	0	0	
			практика	0	0		0

3. РАБОЧИЕ ПРОГАММЫ УЧЕБНЫХ ПРЕДМЕТОВ, КУРСОВ, ДИСЦИПЛИН (МОДУЛЕЙ)

Организация и контроль договорных отношений – 44 часа

Знать: нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и нормативные документы, регулирующие организацию сбыта и продажи товаров, оказания услуг; основы финансового, хозяйственного, налогового и трудового законодательства; прогрессивные формы и методы торговли и сбыта; порядок заключения договоров купли-продажи и оформления необходимых документов; условия заключения коммерческих сделок и методы доведения товаров (услуг) до потребителей; действующие ценники и прейскуранты; конъюнктуру рынка; требования стандартов и технических условий, предъявляемых к качеству товаров (услуг), основные их свойства, качественные и потребительские характеристики; правила внутреннего трудового распорядка; правила и нормы охраны труда.

Уметь: осуществлять переговоры о заключении сделок купли – продажи; совершать сделки купли – продажи; оформлять договоры купли-продажи, контролировать их выполнение; выполнять функции гаранта по исполнению обязательств, вытекающих из заключенных сделок; проводить работу по выявлению и учету потенциальных покупателей, оказываемых услуг; организовывать рекламу; осуществлять работу по внедрению прогрессивных методов торговли; вести учет претензий покупателей по исполнению договоров купли – продажи.

Иметь практический опыт: осуществления переговоров, совершения сделок купли – продажи; оформления договоров купли-продажи, контролирования их выполнения; проведения работы по выявлению и учету потенциальных покупателей, осуществлять работу по внедрению прогрессивных методов торговли; стимулирования сбыта товаров.

Тематический план и содержание учебной дисциплины

<u>Организация и контроль договорных отношений</u>

(наименование программы)

Наименование разделов программы, тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся)	Объем часов	Уровень освоения
Тема 1 Документы, регламентирующие работу агента торгового	**Содержание учебного материала**		
	Документы, регламентирующие деятельность агента торгового: трудовой договор, правила внутреннего трудового порядка, должностная инструкция агента торгового, правила торговли, правила продажи отдельных видов товаров, закон о защите прав потребителей. Шаги визита агента торгового.	6	1
Тема 2Договорная работа с клиентами	**Содержание учебного материала**		
	Порядок заключения договоров поставки и оформления необходимых документов (приложений к договору); условия заключения коммерческих сделок и методы доведения товаров (услуг) до потребителей. Расширение и поддержание клиентской базы.	2	1
	Практическое занятие 1. Порядок заключения договора поставки с клиентами	2	2
Тема 3 Контроль выполнения договорных отношений	Экспедиционное обслуживание клиентов. Сопроводительные документы, регламентирующие приемку товаров. Приёмка товаров в магазине по количеству и качеству. Обмен, недопоставка товаров. Претензионная работа с клиентами по исполнению договоров поставки. Контроль оплаты покупателями (заказчиками) счетов за поставленный товар. Выявление причин нарушения условий договоров, меры по их устранению и предупреждению.	6	1
Тема 4 Методы стимулирования сбыта	Стимулирование сбыта: понятие, задачи, приемы. Стимулирование торговых агентов: понятие, цели, формы и способы. Реклама как метод стимулирования сбыта. Связь с общественностью как способ стимулирования сбыта. Акции, программы продвижения	8	1

	сбыта товаров. Работа с возражениями.		
Тема 5 Мерчендайзинг	Мерчендайзинг, как искусство торговать. Цели, задачи мерчендайзинга. Инструменты коммуникаций в мерчендайзинге. Особенности размещения и выкладки товаров в торговом зале.	6	1
	Практическое занятие 3. Составление корпоративной планограммы 4. Анализ размещения и выкладки товаров в торговом зале магазина согласно требованиям мерчендайзинга.	2 2	2 2
Тема 6 Технология маркетинга в исследовании рынка	Анализ состояния и тенденций изменения спроса населения, изучение потребности покупателей (заказчиков). Организация и проведение маркетинговых исследований. Технология анкетирования. Разработка маркетинговых программ. Иллюстративный маркетинг	4	1
	Практическое занятие 5. Разработка анкеты и проведение опроса 6. Оценка конкурентоспособности предприятия	2 2	3 2
Тема 7 Характеристика хозяйственного учёта. Документация и техника ведения учёта	Характеристика хозяйственного учёта. Сущность, роль и значение, виды учёта. Измерители, применяемые в учёте. Понятие о документах. Реквизиты документов, основные правила заполнения документов, исправление ошибок. Заполнение и оформление отдельных первичных документов (товарно-транспортная накладная, счёт-фактура, приходный и расходный кассовые ордера).	2	1
Всего:		44	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);

2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)

3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

4. ОРГАНИЗАЦИОННО – ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

4.1. Учебно–методическое и информационное обеспечение программы

Реализация Программы обеспечивается доступом каждого обучающегося к базам данных и библиотечным фондам, формируемым по полному перечню дисциплин (модулей).

Во время самостоятельной подготовки, обучающиеся обеспечены доступом в сеть Интернет.

Перечень рекомендуемых учебных изданий, дополнительной литературы, Интернет-ресурсов:

1. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли. − М.: Дашков и К, 2016. − 696 с.

2. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности. − М.: Дашков и К, 2016. − 672 с.

Материально – техническое обеспечение реализации дополнительной профессиональной образовательной программы:

Реализация программы предполагает наличие учебного кабинета и учебной мастерской.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- рабочее место преподавателя;
- рабочие места (по количеству обучающихся);
- комплект учебно-методической документации;
- посадочные места для обучающихся;
- посадочное место для преподавателя;
- мультимедийный проектор

Кадровое обеспечение реализации программы:

Требования к образованию и обучению преподавателей:

- среднее профессиональное образование
- программы подготовки специалистов среднего звена или высшее

образование – бакалавриат, направленность (профиль) которого, как правило, соответствует преподаваемому учебному предмету, курсу, дисциплине (модулю);

- дополнительное профессиональное образование на базе среднего профессионального образования (программ подготовки специалистов среднего звена) или высшего образования (бакалавриата) – профессиональная переподготовка, направленность (профиль) которой соответствует преподаваемому учебному предмету, курсу, дисциплине (модулю);

Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является желательным.

Преподаватели, ведущие теоретические и практические дисциплины, должны проходить повышение квалификации не реже 1 раза в 3 года.

5. ФОРМЫ АТТЕСТАЦИИ

Учебным планом программы предусмотрены текущаяи итоговая аттестация.

Текущий контроль знаний- опрос проводится преподавателем в процессе обучения, результаты выставляются исходя из устных ответов в журнал обучения.

К итоговой аттестации допускаются лица, выполнившие требования, предусмотренные программой и успешно прошедшие все испытания, предусмотренные программой.

Итоговая аттестацияпо Программе проводится в форме экзамена и должна выявить теоретическую и практическую подготовку специалиста.

6. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Оценочными материалами по Программе являются блоки контрольных вопросов по дисциплинам, формируемые образовательной организацией и используемые при текущем контроле знаний и итоговой аттестацией.

Итоговая аттестация по Программе проводится в форме экзамена и должна выявить теоретическую и практическую подготовку специалиста.

Вопросы для оценки теоретических знаний обучающихся

1. Документы, регламентирующие деятельность агента торгового
2. Шаги визита агента торгового.
3. Порядок заключения договоров.
4. Расширение и поддержание клиентской базы.
5. Экспедиционное обслуживание клиентов.
6. Приёмка товаров в магазине по количеству и качеству.
7. Обмен, недопоставка товаров.
8. Претензионная работа с клиентами по исполнению договоров поставки.
9. Стимулирование сбыта товаров.
10. Реклама как метод стимулирования сбыта. Связь с общественностью как способ стимулирования сбыта.
11. Работа с возражениями.
12. Инструменты коммуникаций в мерчендайзинге.
13. Особенности выкладки товаров в магазине.
14. Составление корпоративных планограмм.
15. Проведение маркетинговых исследований.
16. Ведение первичной документации.
17. Документы, подтверждающие безопасность товаров в магазине.
18. Виды и методы изучения покупательского спроса.
19. Характеристика хозяйственного учёта.
20. Анализ состояния спроса на товары.

Критерии оценки теоретических знаний

Оценка «5» ставится, если студент:

- обстоятельно с достаточной полнотой излагает все вопросы указанные в билете;

- дает правильные формулировки, точные определения и понятия терминов;

- обнаруживает полное понимание материала и может обосновать свой ответ, привести необходимые примеры;

- правильно отвечает на дополнительные вопросы;

- свободно владеет речью, специальной терминологией;

Оценка «4» ставится, если студент:

- дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и оценке «5», но допускаются единичные ошибки, которые он исправляет после замечания преподавателя;

Оценка «3» ставится, если студент:

- знает и понимает основные положения данной темы, но допускает неточности в формулировке;

- допускает частичные ошибки, излагает материал недостаточно связано и последовательно;

Оценка «2» ставится, если студент:

- обнаруживает незнания общей части соответствующей темы;

- допускает ошибки в формулировке правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал, сопровождая изложение частыми остановками и перерывами.

На втором этапе оценивается практические умения в форме выполнения практического задания. Для проведения экзамена преподавателем разрабатываются билеты содержащие два практических задания. На выполнение практических заданий отводится время 5 минут.

Практические задания

1. Составить договор поставки.
2. Составить заявку на завоз товаров.
3. Составить корпоративную планограмму выкладки товаров.
4. Проанализировать размещение и выкладку товаров в торговом зале магазина

согласно требованиям мерчендайзинга.

Критерии оценки практическойработы

Оценка «5» ставится, если студент выполнил всю работу в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий; в установленное время.

Оценка «4» ставится, если студент выполнил требования к оценке "5", но допущены 2-3 недочета.

Оценка «3» ставится, если студент выполнил работу полностью, но затратил на выполнение заданий больше установленного времени.

Оценка «2» ставится, если студент выполнил работу не полностью, с грубыми ошибками и затратил время на выполнение значительно больше установленного.

По каждому обучающемуся на основании оценок теоретического этапа и квалификационной работы комиссией выставляется итоговая оценка по экзамену.

Контроль и оценка результатов освоения Программы осуществляется преподавателем в процессе наблюдения за деятельностью обучающихся (текущий контроль) и экзамена (итоговая аттестация)

Для оценки результатов приобретенного практического опыта и сформированности профессиональных и общих компетенций используются следующие формы и методы контроля:

– собеседование;

– наблюдение;

– практические задания по работе с информацией, документами, литературой.

Результаты и оценка сформированности профессиональных компетенций

Результаты (сформированные профессиональные компетенции)	**Показатели оценки результата**
ПК 1.1. Изучать конъюнктуру рынка и выявлять потребности и спрос на товары	Аргументированность принятия маркетинговых решений относительно ассортимента на основании проведенных опросов
ПК 1.2. Осуществлять договорную работу с торговыми организациями	Аргументированность выбора выгодных поставщиков и правильного заключения договоров. Соответствие содержанию и правилам оформления договоров
ПК 1.3. Обеспечивать сохранность оформляемой документации	Владение способами сохранности оформляемой документации
ПК1.4.Выявлять организации - конкуренты и товары – конкуренты	Владение технологией выявления организаций-конкурентов и товаров-конкурентов