

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Гнатюк Сергей Иванович
Должность: Первый проректор
Дата подписания: 19.08.2025 11:11:55
Уникальный программный ключ:
5ede28fe5b714e680817c5c132d4ba793a6b4422

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Филиал «Славяносербский техникум» федерального государственного бюджетного
Образовательного учреждения высшего образования
«Луганский государственный аграрный университет имени К.Е. Ворошилова»
(Славяносербский техникум ЛГАУ)



ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО
ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Специальность 38.02.04 – Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки
базовая

пгт. Славяносербск, 2024

Программа учебной практики УП 01. Профессионального модуля ПМ 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» для специального среднего образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

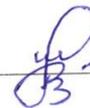
Программа разработана в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД) ПМ 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» и соответствующих профессиональных компетенций (ПК)

Организация – разработчик: филиал «Славяносербский техникум» федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Луганский государственный аграрный университет имени К.Е. Ворошилова»

Разработчик: преподаватель общепрофессиональных дисциплин Доденко Е.А.

Рассмотрена на заседании цикловой комиссии бухгалтерско-экономических дисциплин протокол № 1 от 29 августа 2024г.

Председатель цикловой комиссии



Н.И. Шварёва

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРАКТИКИ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ	7
4 УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ	10
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРАКТИКИ	12

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Программа **учебной практики** является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):**

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

1.2. Цели и задачи практики – требования к результатам практики:

Целью учебной практики является формирование у обучающихся умений, приобретение первоначального практического опыта.

Задачами учебной практики выступают:

- систематизация, конкретизация, обобщение и закрепление теоретических знаний;
- приобретение навыков и умений в области профессиональной деятельности;
- овладение необходимым набором общих и профессиональных компетенций в части освоения основного вида профессиональной деятельности **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.**

С целью овладения указанными видами профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе прохождения учебной практики должен:

иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность

1.3 Количество часов на практику 36 часа (1 недели).

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРАКТИКИ

Результатом освоения программы учебной практики является овладение обучающимися видами профессиональной деятельности (ВПД): **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
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 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

3.1. Тематический план практики

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов	Всего часов
1	2	3
ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7. ПК 1.8. ПК 1.9. ПК 1.10.	Раздел 1. Ознакомление с торговым предприятием	18
ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.8. ПК 1.9. ПК 1.10	Раздел 2. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	18
	Всего:	36

очная форма обучения

Коды компетенций	Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Виды работ	Объем часов
1	2	3	4	5
ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7. ПК 1.8. ПК 1.9. ПК 1.10. ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 09	Раздел 1 Ознакомление с торговым предприятием			18
ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 1.7. ПК 1.9. ОК 02. ОК 04. ОК 09.	Тема 1.1 Общее ознакомление с деятельностью предприятия	Содержание: История создания и развития предприятия; направления и виды деятельности предприятия. Ознакомление со структурой штата работников.	ВР 1. Общее ознакомление с деятельностью предприятия	6
ПК 1.2. ПК 1.5. ПК 1.8. ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04.	Тема 1.2 Ознакомление с материально-технической базой торгового предприятия	Содержание: Характеристика применяемого торгово-технологического оборудования. Оценка эффективности использования площади торгового зала.	ВР 2. Ознакомление с материально-технической базой торгового предприятия	6
ПК 1.10. ОК 02. ОК 04. ОК 09.	Тема 1.3 Организация охраны труда на предприятии	Содержание: Нормативное регулирование охраны труда в торговле Ознакомление с безопасными приемами труда в торговом предприятии. Анализ соблюдения правил охраны труда сотрудниками предприятия.	ВР 3. Организация охраны труда на предприятии	6
ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.8. ПК 1.9. ПК 1.10. ОК 0.1 ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 09.	Раздел 2 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью			18
ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 1.9.	Тема 2.1 Организация закупочной работы	Содержание: Ознакомление с источниками закупки товаров в предприятии. Анализ объемов поставок от различных поставщиков.	ВР 4. Организация закупочной работы	6

ОК 0.1 ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 09.		Критерии выбора поставщиков. Изучение организации заключения договоров. Анализ структуры различных видов договоров. Анализ выполнения договорных обязательств поставщиками. Организация доставки товаров.		
ПК 1.2. ПК 1.5. ПК 1.8. ОК 0.1 ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 09.	Тема 2.2 Подготовка товаров к продаже	Содержание: Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Оформление ценников на товары и проверка наличия всех необходимых реквизитов. Подготовка упаковочного материала, инвентаря, весоизмерительного оборудования. Организация рабочего места продавца. Овладение основными операциями подготовки к продаже товаров Оценка соответствия правил подготовки товаров к продаже требованиям нормативных документов.	ВР 5. Подготовка товаров к продаже	6
ПК 1.2. ПК 1.5. ПК 1.9. ПК 1.10. ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 09.	Тема 2.3 Организация продажи товаров	Содержание: Изучение средств рекламы в магазине. Анализ товарной информации в магазине. Ознакомление с ТСД. Изучение правил продажи отдельных групп продовольственных товаров. Изучение правил продажи отдельных групп непродовольственных товаров. Изучение требований к качеству услуг розничной торговли. Экспертная оценка качества услуг. Отработка навыков обслуживания покупателей	ВР 6. Организация продажи товаров	6
			ВСЕГО	36

4. УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

4.1 Для реализации программы учебной практики предусмотрены следующие специальные помещения, представляющие собой учебные аудитории для проведения практических занятий и промежуточной аттестации:

Кабинет организации коммерческой деятельности и логистики, укомплектованный оборудованием:

- рабочее место преподавателя: стол, стул;
- рабочие места обучающихся: столы ученические, стулья;
- классная доска или маркерная доска;
- трибуна.

техническими средствами обучения:

- ноутбук с установленным ПО или персональный компьютер с установленным ПО;
- проекционный экран, мультимедийный проектор или принтер лазерный;

программным обеспечением:

- операционная система Microsoft Windows 10
- пакет прикладных программ Microsoft Office 2016;

учебно-наглядные пособия:

- плакаты
- или
- стенды.

Лаборатория технического оснащения торговых организаций и охраны труда

- рабочее место преподавателя: стол, стул;
- рабочие места обучающихся: столы лабораторные, стулья;
- столы для приборов;
- вытяжной шкаф;
- классная доска;
- шкафы;
- лабораторное оборудование и приборы:
- кассовый POS терминал (процессор, монитор, клавиатура, фискальный регистратор «Штрих-М», «Штрих-М. Кассир»);
- весы настольные электронные с термопечатью этикеток «Масса- М», Весы настольные электронные «Элвес ВР 41/49»,
- весы настольные электронные «Меркурий 315»,
- контрольно-кассовая машина «Ока -102К»,
- контрольно-кассовая машина «МеркурийMS-K» (версия 01),
- ящик для денежных купюр,
- витрины стеклянные («короб»),
- вешало для швейных изделий,
- витрина-холодильник.

4.2. Информационное обеспечение практики

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники

1 Гайворонский, К. Я. Охрана труда в общественном питании и торговле: учебное пособие / К.Я. Гайворонский. – Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2021. – 125 с. – (Среднее профессиональное образование). – ISBN 978-5-8199-0706-1. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1225643>

2 Жулидов, С. И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022. – 350 с. – (Среднее профессиональное образование). – DOI 10.12737/987233. – ISBN 978-5-8199-0842-6. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1820262>

3 Кащенко, В. Ф. Торговое оборудование: учебное пособие / В.Ф. Кащенко, Л.В. Кащенко. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 398 с. – (Среднее профессиональное образование). – ISBN 978-5-16-015381-0. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1174606>

4 Памбухчианц, О. В. Организация коммерческой деятельности: учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчианц. – 3-е изд., стер. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. – 268 с. – ISBN 978-5-394-03745-0. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091543>

Дополнительные источники

1 Иванов, Г. Г. Коммерция: учебное пособие / Г. Г. Иванов, С. Л. Орлов. – Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2019. – 160 с. – (Среднее профессиональное образование). – ISBN 978-5-8199-0807-5. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1031931>

2 Графкина, М. В. Охрана труда: учебник / М. В. Графкина. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 212 с. – (Среднее профессиональное образование). – ISBN 978-5-16-016522-6. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1790473>

3 Памбухчианц, О. В. Организация торговли: учебник / О. В. Памбухчианц. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. – 296 с. – ISBN 978-5-394-02189-3. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091838>

4 Гайворонский, К. Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли: учебник / К.Я. Гайворонский, Н.Г. Щеглов. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 469 с. – (Среднепрофессиональное образование). – DOI 10.12737/1059379. – ISBN 978-5-16-017316-0. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1059379>

5 Периодические издания: «Конъюнктура товарных рынков» (2016г.), «Управление магазином» (2017г.).

Интернет-ресурсы (профессиональные базы данных)

1 База данных «Библиотека управления» - Корпоративный менеджмент - <https://www.cfin.ru/rubricator.shtml>

2 База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU <https://elibrary.ru/defaultx.asp>

3 База статистических данных «Регионы России» Росстата – http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156

4 Базы данных Министерства экономического развития и торговли России www.economy.gov.ru

5 Воронежторгтехника. Комплексное оснащение магазинов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://vrntorg.ru/napravlenija-dejatelnosti/kompleksnoe-osnashhenie/>.

6 <http://www.garant.ru> – «Гарант» – информационно-правовой портал

7 <https://www.consultant.ru> – справочная правовая система Консультант Плюс

Учебно-методическое обеспечение

1. Методические указания и задания для проведения учебной практики обучающихся СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью/ Е.В. Зотова, Г.В. Кирилах. – Воронеж: Воронежский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2022. – 32 с.

5. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов практики осуществляется руководителем в процессе проведения учебной практики.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Умение устанавливать деловые контакты. Точность и грамотность составления договора. Качество анализа коммерческих договоров. Умение составлять претензии поставщику.	Экспертная оценка в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики. Анализ документов, подтверждающих выполнение соответствующих работ (отчет о практике, дневник прохождения практики, аттестационный лист).
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Рациональность выбора системы пополнения товарных запасов. Оптимальность размещения товарных групп при хранении на складе.	Экспертная оценка в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики. Анализ документов, подтверждающих выполнение соответствующих работ (отчет о практике, дневник прохождения практики, аттестационный лист).
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	Умение документального оформления актов приёмки товаров. Способность грамотной и четкой формулировки претензий поставщикам товаров. Демонстрация: 1. акт приемки 2. акт об установленном расхождении по количеству при приемке товарно-материальных ценностей.	Экспертная оценка в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики. Анализ документов, подтверждающих выполнение соответствующих работ (отчет о практике, дневник прохождения практики, аттестационный лист).
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Возможность определения вида, типа и класса торгового предприятия по расчетным показателям. Демонстрация: Правильно определенный тип торгового предприятия.	Экспертная оценка в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики. Анализ документов, подтверждающих выполнение соответствующих работ (отчет о практике, дневник прохождения практики, аттестационный лист).
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Умение провести разностороннюю экспертную оценку качества оказываемых торговым предприятием услуг.	Экспертная оценка в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики. Анализ документов, подтверждающих выполнение соответствующих работ (отчет о практике, дневник прохождения практики, аттестационный лист).
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Способность произвести аргументированный выбор формы, вида и схемы подтверждения соответствия качества оказываемых предприятием услуг.	Экспертная оценка в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики. Анализ документов, подтверждающих выполнение соответствующих работ (отчет о практике, дневник прохождения прак-

		тики, аттестационный лист.
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Умение грамотно формулировать цели, задачи работы торгового предприятия. Способность работы в команде. Демонстрация: претензия поставщику на основании выявленных нарушений.	Экспертная оценка в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики. Анализ документов, подтверждающих выполнение соответствующих работ (отчет о практике, дневник прохождения практики, аттестационный лист.
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Расчет потерь товаров при транспортировке. Анализ эффективности выбора поставщика.	Экспертная оценка в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики. Анализ документов, подтверждающих выполнение соответствующих работ (отчет о практике, дневник прохождения практики, аттестационный лист.
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Качество построения логистических цепей товародвижения. Определение критериев выбора поставщика. Демонстрация: схемы размещения продовольственной и непродовольственной группы товаров в торговом зале.	Экспертная оценка в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики. Анализ документов, подтверждающих выполнение соответствующих работ (отчет о практике, дневник прохождения практики, аттестационный лист.
ПК 1.10. Эксплуатировать торговотехнологическое оборудование.	Умение эксплуатации современных типов торгового оборудования. Возможность оперативного реагирования при возникновении сбоев в работе оборудования. Выбор типов и определение потребности в технологическом оборудовании. Демонстрация: 1. Расчет потребности в торговой мебели торговой организации. 2. Расчет потребности в фасовочно-упаковочном оборудовании. 3. Расчет потребности в холодильном оборудовании.	Экспертная оценка в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики. Анализ документов, подтверждающих выполнение соответствующих работ (отчет о практике, дневник прохождения практики, аттестационный лист.

Формы и методы контроля и оценки результатов практики должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.	Мотивированное обоснование выбора способов решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.	Экспертное наблюдение и оценка деятельности обучающегося в процессе выполнения работ по учебной практике.

<p>ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.</p>	<p>Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных задач. Широта использования различных источников информации, включая электронные. Точность, правильность и полнота выполнения профессиональных задач.</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка деятельности обучающегося в процессе выполнения работ по учебной практике.</p>
<p>ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.</p>	<p>Умение осознанно определять потребности профессионального и личностного развития, в соответствии с потребностями определять цели и планировать деятельность по достижению поставленных целей и предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере. Умение использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка деятельности обучающегося в процессе выполнения работ по учебной практике.</p>
<p>ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.</p>	<p>Умение выстраивать позитивные коммуникации, справляться с кризисами взаимодействия в процессе деятельности (проявление коммуникативных качеств); умение анализировать и корректировать результаты собственной работы и работы членов команды; проявлять ответственность за выполнение собственной работы и работы членов команды.</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка деятельности обучающегося в процессе выполнения работ по учебной практике.</p>
<p>ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.</p>	<p>Умение осуществлять эффективный поиск необходимой информации в российских и зарубежных источниках: нормативно-правовой документации, стандартов, научных публикации, технической документации. Уметь применять лексику и грамматику иностранного языка для перевода текста, содержание которого включает профессиональную лексику. Уметь анализировать, систематизировать и применять в профессиональной деятельности информацию, содержащуюся в документации профессиональной области.</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка деятельности обучающегося в процессе выполнения работ по учебной практике.</p>