

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Худин Александр Николаевич

Должность: Ректор

Дата подписания: 30.08.2017

Уникальный программный ключ:

08303ad8de1c60b987361de7085acb509ac3da143f415362ffaf0ee37e73fa19

**Министерство образования и науки Российской Федерации**  
**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение**  
**высшего образования**  
**«Курский государственный университет»**

**Колледж коммерции, технологий и сервиса**

УТВЕРЖДЕНО

протокол заседания

ученого совета от 30.08.2017 г., № 1

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих**



Курск 2017

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО) **38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров** (базовой подготовки).

Организация – разработчик: ФГБОУ ВО «Курский государственный университет».

Разработчик:

Лукьянчикова Л.М. – преподаватель колледжа коммерции, технологии и сервиса ФГБОУ ВО «Курский государственный университет».

## СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
<b>1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	4
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	6
<b>3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	7
<b>4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	13
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕС- СИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)</b>	15

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

### 1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее рабочая программа) - является частью рабочей программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров** (базовой подготовки) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.
2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.
3. Обслуживать покупателей, консультировать их об особенностях и свойствах отдельных товаров.
4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых товаров.
5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.
6. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.
7. Изучать спрос покупателей.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области торговли, общественного питания и сферы услуг. Опыт работы не требуется.

### 1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

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

#### **иметь практический опыт:**

- обслуживания покупателей и продажи различных групп продовольственных товаров;
- иметь практический опыт в области изучения спроса и формирования ассортимента и режима хранения продовольственных товаров;

#### **уметь:**

- идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодовоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных);
- устанавливать градации качества пищевых продуктов;
- оценивать качество по органолептическим показателям;
- распознавать дефекты пищевых продуктов;
- создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров;
- рассчитывать энергетическую ценность продуктов;

- производить подготовку измерительного, механического, технологического, контрольно-кассового оборудования;
- использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое, контрольно-кассовое оборудование;

**знать:**

- классификацию групп, подгрупп и видов продовольственных товаров;
- особенности пищевой ценности пищевых продуктов;
- ассортимент и товароведные характеристики основных групп продовольственных товаров;
- показатели качества различных групп продовольственных товаров; дефекты продуктов;
- особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп продовольственных товаров;
- классификацию, назначение отдельных видов торгового оборудования;
- технические требования, предъявляемые к торговому оборудованию;
- устройство и принципы работы оборудования;
- типовые правила эксплуатации оборудования;
- нормативно-технологическую документацию по техническому обслуживанию оборудования;
- Закон «О защите прав потребителей»;
- правила охраны труда.

**1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:**

всего 126 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 54 часа, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 36 часов;

самостоятельной работы обучающегося 18 часов;

учебной практики 72 часа.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 4.1.	Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары
ПК 4.2.	Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку
ПК 4.3.	Обслуживать покупателей, консультировать их об особенностях и свойствах отдельных товаров
ПК 4.4.	Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых товаров
ПК 4.5.	Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования
ПК 4.6.	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей
ПК 4.7.	Изучать спрос покупателей
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 решение 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 5.	Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологии
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего 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
			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	5	6	7	8	9	10
ПК 4.3,4.4,4.7	МДК.05.01 Продажа продовольственных товаров	54	36	18	-	18	-	-	-
ПК4.1-4.7	Учебная практика	72						72	-
	<b>Всего:</b>	<b>126</b>	<b>36</b>	<b>18</b>	<b>-</b>	<b>18*</b>	<b>-</b>	<b>72</b>	<b>-</b>

18\* - в том числе 2 часа консультаций

**3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих**

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся,	Объем часов	Уровень освоения	
1	2	3	4	
МДК 05.01 Продажа продовольственных товаров		54		
ПМ. 05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих		126		
Тема 1. Организация торгового обслуживания покупателей при продаже продовольственных товаров	<b>Содержание</b>			<b>10</b>
	1	<b>Характеристика торгового обслуживания покупателей</b> Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания.	6	2
	2	<b>Технология продажи товаров при разных формах обслуживания</b> Магазинные формы розничной продажи продовольственных товаров, их характеристика. Основные элементы процесса продажи товаров, технология расчетов.		2
3	<b>Характеристика внемагазинных форм торгового обслуживания</b> Продажа товаров через мелкорозничную, передвижную сеть,		2	



		торговые автоматы, по заказам с доставкой на дом.		
	<b>Практические занятия</b>		4	
	1	Анализ квалификационных характеристик и должностных инструкций на продавцов, работающих в магазинах различных типов.		
	2	Анализ оформления ценников и товарных чеков на соответствие правилам торговли.		
Тема 2. Правила продажи продовольственных товаров	<b>Содержание</b>		<b>8</b>	
	1	<b>Общие правила продажи продовольственных товаров</b> Сведения о товаре, содержащиеся на упаковке в соответствии с нормативными документами, регулирующими продажу продовольственных товаров. Обязанности продавца о предоставлении покупателю документов, подтверждающих качество и безопасность реализуемых товаров.	4	2
	2	<b>Особенности продажи продовольственных товаров</b> Правила продажи алкогольной продукции. Правила продажи хлеба и хлебобулочных изделий, мясных и молочных продуктов и др.		2
	<b>Практические занятия</b>		4	
	1	Решение торговых ситуаций по продаже алкогольных товаров и табачной продукции.		
	2	Экскурсия в универсам с целью ознакомления соблюдения требований действующих Правил продажи отдельных видов товаров.		
Тема 3. Правовая защита прав потребителей	<b>Содержание</b>		<b>6</b>	

при продаже товаров	1	<b>Государственная защита качества и безопасности продукции</b> Законодательные и нормативные акты, обеспечивающие качество и безопасность продукции: ГК РФ, Закон РФ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» и другие. Перечень товаров, которые по истечении сроков годности, считаются непригодными для использования по назначению (в ред. Постановление Правительства РФ от 10.05.2001. №361.	4	2
	2	<b>Право потребителя на информацию при продаже продовольственных товаров</b> Право потребителя на информацию о производителе, о товаре, о продавце, на обмен товаров ненадлежащего качества. Ответственность продавца (изготовителя) за не выполнение требований настоящего закона.		2
	<b>Практические занятия</b>		2	
	1	Решение торговых ситуаций, связанных с продажей продовольственных товаров.		
Тема 4. Осуществление контроля за выполнением Правил торговли	<b>Содержание</b>		<b>6</b>	
	1	<b>Организация государственного контроля за торговлей продовольственными товарами</b> Виды контроля: государственный, внутрипроизводственный, внутрифирменный. Органы управления, компетентные в проведении мероприятий.	2	2
		<b>Ответственность за нарушения правил продажи продовольственных товаров</b> Продажа подакцизной продукции. Лицензирование. Предписания, штрафы за нарушение правил торговли.		
	<b>Практические занятия</b>		4	
	1	Анализ результатов продажи товаров с элементами деловой игры «Контрольная закупка».		
2	Анализ результатов записей в Книге отзывов и предложений			

		учебного торгового предприятия.		
Тема 5. Средства и способы стимулирования персонала по продажам	<b>Содержание</b>		<b>6</b>	
	1	<b>Характеристика способов управления продавцами</b> Четырехмерная модель поведения продавца. Методы управления продавцами с использованием модели 4 Q – продажи.	2	1
		<b>Средства мотивирования продавцов</b> Мотивирование продавцов. Вознаграждения, используемые для мотивирования.		
	<b>Практические занятия</b>		4	
	1	Разработка анкеты для коучинга с использованием основных четырех принципов: доверие, самоанализ и саморазвитие, адаптивное давление, структурированный формат.		
2	Проведение коучинга «Товары для детей».			
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 05.</b> Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, темам учебных пособий, составленным преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.			<b>18<sup>1</sup></b>	
<b>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы</b> 1. Написание рефератов по темам дисциплины. 2. Разработка тестов, кроссвордов по темам учебной дисциплины. 3. Изучение и анализ публикаций в периодической печати: «АИФ», «Друг для друга», «Городские известия», «Курские новости», «Народный журналист» по вопросам торговли и обслуживания потребителей. 1 – в том числе 2 часа консультаций.				
<b>Учебная практика</b> <b>Виды работ</b> 1. Ознакомиться с организационно-правовой характеристикой предприятия. 2. Ознакомиться с организацией и оборудованием рабочих мест работников магазина, отдела. 3. Проанализировать состояние технического оснащения и эффективность использования			<b>72</b>	

<p>оборудования и инвентаря.</p> <p>4.Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.</p> <p>5.Принять участие в приемке товаров, тары по количеству и качеству от различных поставщиков. Документальное оформление приемки.</p> <p>6.Ознакомиться с условиями и сроками хранения товаров, тары в магазине.</p> <p>7.Принять участие в подготовке товаров к продаже, размещению их на рабочих местах продавцов и в торговом зале.</p> <p>8.Изучить виды товарных потерь в магазине в процессе хранения и подготовки товаров к продаже.</p> <p>9.Принять участие в выкладке товаров, оформлении ценников, рекламных стендов и др.</p> <p>10.Принять участие в продаже продовольственных товаров.</p> <p>11.Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.</p> <p>12. Ознакомиться с видами и методами изучения покупательского спроса в магазине, отделе.</p>		
<b>Всего</b>	<b>126</b>	

## **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

### **4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация программы модуля предполагает наличие учебной лаборатории «Товароведения и экспертизы продовольственных товаров», учебных мастерских (учебный магазин).

Оборудование учебной лаборатории:

- стол преподавателя – 1 шт.
- стол аудиторный двухместный –18 шт.
- стулья аудиторные – 31 шт.
- доска аудиторная для написания мелом – 1 шт.
- оптические микроскопы, лупы
- аналитические весы с разновесами, товарные весы
- щупы, пробоотборники (мучной, сырный)
- психрометр Августа
- стеклянная посуда (колбы, мерные цилиндры, пробирки, бюретки)
- штативы
- термометры спиртовые, ареометры
- прибор Журавлева
- овоскоп
- чайники заварные для дегустации, чашки
- натуральные образцы продовольственных товаров;
- наглядные пособия (комплект натуральных образцов продовольственных товаров, муляжи).
- прибор для определения жирности молока.

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную практику.

### **4.2. Информационное обеспечение обучения**

#### **Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

Основная литература:

- 1.Организация торговли: учебник / О.В. Памбухчиянц. – М.: Дашков И К, 2015. Режим доступа (<http://www.iprbookshop.ru/17592.html>)
- 2.Кажаева О.И. Товароведение и экспертиза продовольственных товаров: учебное пособие / Кажаева О.И., Манихина Л.А.— О.: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2014. 211— с. <http://www.iprbookshop.ru/24347>

Дополнительная литература:

- 1.Товароведение, экспертиза и стандартизация : учебник / А.А. Ляшко, А.П. Ходыкин, Н.И. Волошко, А.П. Снитко. - 2-е изд. - М. : Дашков и Ко, 2015. - 660 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-02005-6 ; То же [Электронный ресурс].

2. Действующие нормативные документы: ГОСТы, ГОСТ Р, ОСТы, ТУ, Технические регламенты

3. Журналы: «Современная торговля»; «Пищевая промышленность»; «Товаровед продовольственных товаров»

4. Закон РФ «О защите прав потребителей»; Правила торговли.

Интернет-ресурсы

[http:// www. Salesman. ua / employer](http://www.Salesman.ua/employer) – сайт коммерсантов и продавцов

[http:// gildiyaprodavcov. ru /](http://gildiyaprodavcov.ru/) - сайт продавцов

Профессиональные информационные системы САД и САМ.

#### **4.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих** является освоение учебной практики для получения профессиональных навыков в рамках профессионального модуля.

#### **4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих**.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой. Инженерно-педагогический состав: дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов.

Мастера: наличие 3-4 квалификационного разряда с обязательной стажировкой в профильных организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным.

**5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)**

<b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
<p>Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.</p>	<p>-своевременность приемки товаров при различных формах доставки; - соответствие организации приемки товаров требованиям нормативных документов; -своевременность контроля за наличием необходимых сопроводительных документов; -правильность оформления сопроводительных документов в соответствии нормативными требованиями; -правильность приемки товаров в соответствии с нормативными документами.</p>	<p>Текущий контроль в форме: -практических занятий; - контрольных работ по темам МДК.</p> <p>Зачеты по учебной практике и по каждому из разделов профессионального модуля.</p> <p>Комплексный экзамен по профессиональному модулю.</p>
<p>Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.</p>	<p>-соответствие подготовки различных групп товаров к продаже технологическим требованиям; -соответствие размещения различных групп товаров в торговом зале с учетом товарного соседства, режимов хранения; - использованием различных способов и приемов при выкладке товаров.</p>	

<p>Обслуживать покупателей, консультировать их об особенностях и свойствах отдельных товаров.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-своевременность пополнения рабочего запаса товаров, обеспечивающего удовлетворение спроса обслуживаемого контингента покупателей;</li> <li>-полнота и доступность консультирования покупателей по различным группам товаров;</li> <li>-соответствие обслуживания покупателей требованиям законодательных актов и правил торговли.</li> </ul>
<p>Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых товаров.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-соответствие размещения товаров с учетом технологических требований;</li> <li>-обоснованность выбора режима хранения;</li> <li>- результативность проверки качества товаров и сроков реализации.</li> </ul>
<p>Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-обоснованность выбора различных видов оборудования для выполнения торговых операций;</li> <li>-осуществление подготовки торгово-технологического оборудования к работе в соответствии с правилами техники безопасности и охраны труда;</li> <li>-осуществление торговых функций с применением торгово-технологического оборудования.</li> </ul>



Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.	- осуществление контроля по хранению товарно-материальных ценностей; -осуществление подготовки товарно-материальных ценностей к инвентаризации; -соответствие этапов проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей.
Изучать спрос покупателей.	-соответствие организации проведения опроса его целям и задачам; - результативность продажи (движения) товаров.

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

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	-демонстрация интереса к будущей профессии; -участие в олимпиадах по специальности, студенческих конференциях, профессиональных конкурсах; -положительная динамика успеваемости; -минимизация пропусков занятий.	Интерпретация результатов наблюдения за деятельностью обучающихся.  Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практик.
Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	-рациональность планирования собственной деятельности; -осознанность выбора общепринятых способов решения профессиональных задач; -своевременность и полнота выполнения планируемых мероприятий;	Участие в конференциях, внеурочных мероприятиях.

	-адекватность оценки собственной деятельности.	Экспертная оценка решений ситуационных задач.
Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	-проявление инициативы в управлении стандартными и нестандартными ситуациями; -обоснованность выбора способов решения стандартных и нестандартных ситуаций; -готовность нести ответственность за собственные решения;	Защита рефератов.  Анализ самостоятельной работы.
Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	-оперативность поиска и использования информации для выполнения профессиональной деятельности; -систематизация и обобщение необходимой информации для выполнения профессиональных задач; -эффективность применения информации для профессионального и личностного роста;	
Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий	-демонстрация навыков использования информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности; -успешность применения ИКТ в профессиональной деятельности.	
Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	-эффективность общения и взаимодействия в коллективе и команде для достижения общих целей; -осознанность выполнения	

	<p>своих функций в коллективе и команде;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-соблюдение принципов делового общения;</li> <li>-отсутствие конфликтов.</li> </ul>
<p>Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-осуществление организации работы членов команды (подчиненных);</li> <li>-своевременность контроля над деятельностью членов команды (подчиненных);</li> <li>-самоанализ и коррекция результатов собственной работы.</li> </ul>
<p>Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-выбор целей профессионального и личностного роста;</li> <li>-организация самостоятельной работы при изучении профессионального модуля;</li> <li>-стремление к непрерывному профессиональному образованию и инновациям в профессиональной сфере.</li> </ul>
<p>Ориентироваться в условиях частой смены технологий профессиональной деятельности</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-отслеживание изменений в ассортиментной политике торговых организаций;</li> <li>-коррекция собственной деятельности в условиях внедрения современных технологий;</li> </ul>