ПРИЛОЖЕНИЕ 2.
К ОП СПО ПО ПРОФЕССИИ 38.01.02 ПРОДАВЕЦ

РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНЫХ ДИСЦИПЛИН СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНОГО И ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ЦИКЛА

2026

СОДЕРЖАНИЕ

1.	СГ.01 История России	3
2.	СГ.02 Иностранный язык в профессиональной деятельности	19
3.	СГ.03 Безопасность жизнедеятельности	33
4.	СГ.04 Физическая культура	48
5.	СГ.05 Основы финансовой грамотности	61
6.	СГ.06 Основы цифровой экономики	79
7	СГ.07 Искусство убеждения	91
8.	СГ.07 Основы профессиональной этики	101
9.	СГ.07 Психология покупателя	111
10	СГ.07 Психология саморазвития	120
11.	СГ.07 Технология и психология продаж	132
12.	СГ.07 Цифровые инструменты для продавцов	142
13.	СГ.07 Эмоциональный интеллект	152
14.	ОП.01 Основы деловой культуры и психологии общения	162
15.	ОП.02 Основы бухгалтерского учета	174
16.	ОП.03 Организация и технология розничной торговли	189
17.	ОП.04 Санитария и гигиена на предприятиях торговли	205
18.	ОП.05 Информационные технологии в профессиональной деятельности	217
19.	ОП. 06 Основы предпринимательской деятельности (Расширяя горизонты ProfilUM)	230
20.	ОП.07 Гастрономический маркетинг	244
21.	ОП.07 Основы стилистики	256
22.	ОП07 Основы мерчендайзинга	266
23.	ОП.07 Маркетинг для продавцов	276
24.	ОП.07 Маркетплейс менеджмент	286
25.	ОП.07 Коммерческий сторителлинг	298
26.	ОП.07 Тайм-менеджмент для продавцов	308

Приложение 2.1.
к ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
СГ.01 ИСТОРИЯ РОССИИ

2026

Рабочая программа социально-гуманитарной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, утвержденного Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 1 августа 2024г. № 518

Организация-разработчик: ГАПОУ ТО «Агротехнологический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины
1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы
1.2 Планируемые результаты освоения
2. Структура и содержание учебной дисциплины
2.1. Трудоемкость освоения дисциплины
2.2. Содержание дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
3.1 Материально-техническое обеспечение
3.2 Учебно-методическое обеспечение
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины СГ.01 История России

1.1. Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы

Учебная дисциплина СГ.01 История России является обязательной частью социально-гуманитарного цикла дисциплин образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 09, ПК 1.5.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

1.2.1. Цель дисциплины

формирование представлений об истории России как истории Отечества, ее основных вехах, а также воспитание базовых национальных ценностей уважения к истории, культуре, традициям.

Дисциплина имеет историко-просвещенческую направленность, формирует у молодёжи способность и готовность к защите исторической правды и сохранению исторической памяти, противодействию фальсификации исторических фактов.

1.2.2. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Результаты освоения учебной дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы по профессии 38.01.02 Продавец

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются:

ОК ПК	Умения	Знания	Навыки
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 правовой и	– выделять факторы, определившие уникальность становления духовно-нравственных ценностей в России; – анализировать, характеризовать, выделять причинно-следственные связи и пространственно-временные характеристики исторических событий, явлений, процессов с времен образования Древнерусского государства до настоящего времени; – анализировать историческую информацию, руководствуясь принципами научной объективности и достоверности, с целью формирования научно обоснованного	– ключевые события, основные даты и исторические этапы развития России до настоящего времени; – выдающихся деятелей отечественной истории, внесших значительный вклад в социально-экономическое, политическое и культурное развитие России; – традиционные российские духовно-нравственные ценности; роль и значение России в современном мире	

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.06 Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения ОК.09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	понимания прошлого и настоящего России; – защищать историческую правду, не допускать умаления подвига российского народа по защите Отечества; – демонстрировать готовность противостоять фальсификациям российской истории; - демонстрировать уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным		
ПК 1.5. Предоставлять информацию и консультировать о потребительских свойствах товаров, обслуживать покупателей с применением норм деловой этики	- предоставлять покупателю полную и достоверную информацию о товарах, качестве, потребительских свойствах, правилах обмена и возврата отдельных видов товара	- методы работы с возражениями покупателей - основы психологии общения - основы межличностных отношений и деловой этики - основы законодательства Российской	- обслуживать покупателей - предоставлять информацию о товаре -оказывать дополнительные услуги

		Федерации, Закон о защите прав потребителей. нормативно-техническая документация и другие нормативные акты, правила в сфере торговой деятельности, стандарты предприятия	

2. Структура и содержание учебной дисциплины

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	32	14
Самостоятельная работа	-	-
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	-	2
Всего	32	16

2.2 Тематический план и содержание учебного материала рабочей программы дисциплины

Наименование разделов и тем	Примерное содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, акад. ч. / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч	Коды компетенций формированию которых способствует элемент программы
Тема 1. «Россия – священная наша держава»	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 09
	История гимна и флага России. Становление духовных основ России. Место и роль России в мировом сообществе. Содружество народов России и единство российской цивилизации. Пространство России и его геополитическое, экономическое и культурное значение. Российские инновации и устремленность в будущее	2	
Тема 2. От Руси до России: выбор пути, обретение независимости и становление единого государства	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 09, ПК 1.5
	Экспансия католичества против православия. Русь и Орда. Агрессия Запада: Невская битва и Ледовое побоище. Александр Невский – выбор пути. Собирание русских земель вокруг Москвы. Обретение независимости Руси от Орды. Иван IV – Россия становится царством	-	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа №1. Защита докладов на темы: Анализ Невской битвы и Ледового побоища как борьбы за рынки (торговые пути Балтики); Методы Москвы в «присоединении» других княжеств (покупка, переговоры, сила); Система даней и ярлыков — аналог современных франшиз;	2	

	Иван Грозный – первый «менеджер» царства: жесткие методы и контроль качества; Крещение огнем и мечом: почему католическая экспансия провалилась на Руси; Торговые пути Древней Руси: от варяг до Орды; От купца до царя: карьерный рост Ивана IV История русского мерчандайзинга: от ордынских ярлыков до царских грамот		
Тема 3. Смута и её преодоление	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 05, ОК 06, ОК 09, ПК 1.5
	Земские соборы – народное представительство и волеизъявление. Причины, ход и последствия Смутного времени. 4 ноября – смысл Дня народного единства, как объединения народов России против внутреннего раскола и иностранной интервенции. Зарождение гражданского и патриотического самосознания в ходе народного ополчения	-	
	В том числе практических занятий		
	Практическая работа №2. Анализ причин и последствия Смутного времени	2	
Тема 4. Восстановление единства русского народа: объединение Великой и Малой Руси	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 09
	Угнетение православных русских людей в составе Литвы, Польши, Речи Посполитой. Борьба запорожских казаков под руководством Богдана Хмельницкого за православную веру и единство с Россией. Спасение Малороссии Великой Россией: Земский собор 1653 г., Переяславская Рада 1654 г., Русско-польская война 1654-1667 гг.	2	
Тема 5. Пётр Великий. Строитель великой империи	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 09, ПК 1.5
	Консолидация Петром I внутренних сил России с целью ее выхода на широкую мировую арену. Внутренние реформы для развития производительных сил страны и укрепления военной безопасности. Строительство великой империи: цена и результаты. Продолжение освоения Сибири и Дальнего Востока: история русских открытий в сравнении с колониальными захватами западных стран	-	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа №3. Строительство великой империи	2	

Тема 6. Екатерина II: продолжатель великих дел Петра I	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 09, ПК 1.5
	Просвещённый абсолютизм в России. Строительство великой империи. Решение национальных задач: присоединение Крыма, освоение Новороссии, воссоединение Правобережья Днепра и Белоруссии с Россией. Противоречия развития науки и культуры с существующим крепостным правом	2	
Тема 7. От победы над Наполеоном до Крымской войны	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 09, ПК 1.5
	Роль России в спасении Европы от экспансии наполеоновской Франции. Истоки патриотизма народов страны. Расширение границ и статуса великой державы России в первой половине XIX в. «Восточный вопрос». Крымская война, как попытка Запада нанести «стратегическое поражение» России. Память о героях обороны Севастополя. Итоги Крымской войны: Великие реформы Александра II, модернизация страны при Александре III	2	
Тема 8. Гибель империи	Содержание учебного материала	1/0	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 09
	Русская революция 1905-1907 гг. – начало либерального эксперимента над исторической Россией. Первая мировая война и её уроки: герои сражений и мобилизация страны. От Февраля к Октябрю 1917 года: как свергали царя, но сломали государство. Гражданская война: крах идеи мировой революции, но возрождение инстинкта национального самосохранения	2	
Тема 9. От великих потрясений к Великой Победе	Содержание учебного материала	1/0	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 09
	Выбор пути развития: восстановления цивилизационного пространства России в виде СССР. Перекосы «коренизации» в союзных республиках и территориальные «подарки» большевиков Украинской ССР. Антирелигиозная кампания. Историческое значение индустриализации. Коллективизация и ее последствия. Поворот в сторону преемственности от дореволюционной России, подъем патриотизма и его выражение в Великой Отечественной войне	2	
Тема 10. «Вставай, страна огромная»	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 09, ПК 1.5
	Причины и предпосылки Великой Отечественной войны как составной части Второй мировой войны. Против кого мы сражались: Европа, объединенная под нацистской свастикой. Основные этапы и события Великой Отечественной войны. Патриотический подъем народа.	-	

	Актуальные уроки: понятие единства фронта и тыла. Защитники Родины и предатели-отщепенцы. Великая Отечественная война в исторической памяти нашего народа. Истоки подвига народов СССР и достижения ими Великой Победы		
	В том числе практических занятий		
	Практическая работа №4. Просмотр и обсуждение фрагментов кинофильмов на тему «Во имя Великой Победы»	2	
Тема 11. В буднях великих строек	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 09, ПК 1.5
	Геополитические результаты победы в Великой Отечественной войне. Возрождение разрушенной экономики, культура и общество СССР после войны. Ликвидация СССР ядерной монополии США и жизнь в условиях навязанной Западом холодной войны. НАТО и Варшавский договор. СССР - лидер борьбы за освобождение стран Азии, Африки и Латинской Америки от колониальной и неоколониальной зависимости. Этапы экономического развития в 1950-1970-х гг.: значение достижений в науке, промышленности и сельском хозяйстве для современной Российской Федерации	-	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа №5. Групповая дискуссия «Анализ успехов 1950–1970-х: какие технологии СССР актуальны для продаж сегодня»	2	
Тема 12. От перестройки к кризису, от кризиса к возрождению	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 09, ПК 1.5
	Причины «перестройки»: роль объективных и субъективных факторов в ее ходе и итогах. Поддержка Западом сепаратизма и радикального национализма: распад СССР – величайшая геополитическая катастрофа. Россия в 1990-е гг.: кризис экономики, обнищание населения и криминализация общества – цена реформ 1990-х гг. Попытка диктата олигархов. Конфликты на Северном Кавказе и других регионах России: опасность распада страны. Россия в условиях установления США однополярного миропорядка: зависимость от экономик западного мира, снижение роли СНГ, разрыв связей с бывшими странами социалистического лагеря. Кризис духовных ценностей у населения России	2	

Тема 13. Россия XXI век	Содержание учебного материала	1/0	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 09, ПК 1.5
	Запрос на национальное возрождение в обществе. Укрепление патриотических настроений. Владимир Путин. Устранение олигархата от власти и укрепление ее вертикали. Успешная борьба с национальным сепаратизмом, экстремизмом и терроризмом. Курс на суверенную внешнюю политику: от Мюнхенской речи до специальной военной операции. Экономическое возрождение: энергетика, сельское хозяйство, национальные проекты, наукоемкое производство. Возвращение уважения к традиционным ценностям народов России. Национальные проекты. Поправки в конституцию. Поступательное развитие в условиях западных санкций и агрессии НАТО против России руками Украины. Специальная военная операция. Становление Россией и дружественными ей странами многополярного мира в условиях кризиса доминирования США и их союзников	1	
Тема 14. История антироссийской пропаганды	Содержание учебного материала	1/0	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 09, ПК 1.5
	Истоки русофобии – «сказания иностранцев о России». Ливонская война – становление русофобской мифологии. «Завещание Петра Великого» – антироссийская фальшивка. Пропаганда Наполеона Бонапарта. Либеральная и революционная антироссийская пропаганда в Европе в XIX столетии и роль в ней российской революционной эмиграции. Формирования образа агрессивной и тоталитарной России в США во 2-й пол. XIX в. Образ большевистской угрозы в подготовке гитлеровской агрессии. Антисоветская пропаганда эпохи Холодной войны. Расистские и неонацистские корни пропаганды против СССР и Российской Федерации во второй половине XX в. - начале XXI в. Мифологемы и центры распространения современной русофобии	1	
Тема 15. Слава русского оружия	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 09, ПК 1.5
	Ранние этапы истории российского оружейного дела: государев пушечный двор, тульские оружейники. Значение военно-промышленного комплекса в истории экономической модернизации Российской Империи: Путиловский, Александровский, Обуховский и др. заводы, развитие авиации. Сталинская индустриализация. Пятилетки. ВПК в эпоху Великой Отечественной войны – всё для фронта, всё для победы. Космическая	-	

	отрасль, авиация, ракетостроение, кораблестроения. Современный российский ВПК и его новейшие разработки		
	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа №6. Групповая презентация «Слава русского оружия»	2	
Тема 16. Россия сегодня	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 09, ПК 1.5
	Высокие технологии. Достижения в области искусственного интеллекта. Энергетика. Сельское хозяйство. Освоение Арктики. Развитие сообщений – дороги и мосты. Транспорт. Космос. Перспективы импортозамещения и технологических рывков. Развитие цифровых технологий. Роль гражданственности и патриотической позиции молодежи в достижении Россией полного суверенитета в экономике, культуре, науке.	-	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа № 7. Групповая дискуссия «Значение истории для современного гражданина Российской Федерации	2	
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		2	
Всего		32/16	

3. Условия реализации учебной дисциплины

3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинет «Социально-экономических дисциплин», оснащенный в соответствии с требованиями ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец:

учебная доска;

рабочие места по количеству обучающихся;

наглядные пособия;

рабочее место преподавателя;

техническими средствами обучения:

персональный компьютер с лицензионным программным обеспечением;

мультимедийный проектор;

мультимедийный экран;

лазерная указка;

средства аудиовизуализации.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. Основные печатные издания

1. Мединский, В. Р. История. История России. 1914—1945 годы. Учебник. Минпросвещения России. Образовательно-издательский центр «Академия», 2024. 2024. — 496 с. — ISBN 978-5-0054-2948-3 — Текст: непосредственный.

2. Мединский, В. Р. История. История России. 1945 год — начало XXI века. Учебник. Минпросвещения России. Образовательно-издательский центр «Академия», 2024. 2024. — 448 с. — ISBN 978-50054-2948-3 — Текст: непосредственный.

3. Соловьев, К. А. История России: учебник и практикум для среднего профессионального образования / К. А. Соловьев [и др.]; под редакцией К. А. Соловьева. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 241 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15877-9. — Текст: непосредственный.

3.2.2. Основные электронные издания

1. Бугров, К. Д. История России: учебное пособие для СПО / К. Д. Бугров, С. В. Соколов. — 3-е изд. — Саратов: Профобразование, 2024. — 125 с. — ISBN 978-5-4488-1105-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/139542.

2. Прядеин, В. С. История России в схемах, таблицах, терминах : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. С. Прядеин ; под научной редакцией В. М. Кириллова. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 107 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05440-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/540370.

3.2.3. Дополнительные источники

1. Кислицын, С. А., История (с учетом новой Концепции преподавания истории России) : учебник / С. А. Кислицын, С. И. Самыгин, П. С. Самыгин. — Москва : КноРус, 2025. — 336 с. — ISBN 978-5-406-14365-0. — URL: https://book.ru/book/958191. — Текст : электронный.

2. Сёмин, В. П., История. : учебное пособие / В. П. Сёмин, Ю. Н. Арзамаскин. — Москва : КноРус, 2026. — 304 с. — ISBN 978-5-406-15049-8. — URL: https://book.ru/book/958983 — Текст : электронный.

3. Кислицын, С. А., Россия - моя история : учебник / С. А. Кислицын, С. И. Самыгин, П. С. Самыгин. — Москва : КноРус, 2024. — 289 с. — ISBN 978-5-406-12357-7. — URL: https://book.ru/book/951713 — Текст : электронный.

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Контроль и оценка результатов раскрываются через усвоенные знания и приобретенные обучающимися умениями, направленными на формирование общих и профессиональных компетенций

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
Знает:		
– ключевые события, основные даты и исторические этапы развития России с древних времен до настоящего времени; – выдающихся деятелей отечественной истории, внесших значительный вклад в социально-экономическое, политическое и культурное развитие России; – традиционные российские духовно - нравственные ценности; – роль и значение России в современном мире	– показывает знания ключевых событий, основных дат и этапов истории России с древних времен до настоящего времени; – демонстрирует знания о выдающихся деятелях отечественной истории, внесших значительный вклад в социально-экономическое, политическое и культурное развитие России; – показывает знание традиционных российских духовно - нравственных ценностей; – демонстрирует сформированность знаний о роли и значении России в современном мире	Экспертное наблюдение и оценивание знаний на теоретических занятиях. Оценивание выполнения индивидуальных и групповых заданий. Результаты промежуточной аттестации
Умеет:		
– выделять факторы, определившие уникальность становления духовно - нравственных основ России; – анализировать, характеризовать, выделять причинно-следственные связи и пространственно - временные характеристики исторических событий, явлений, процессов с времен образования Древнерусского государства до настоящего времени; – анализировать историческую информацию, руководствуясь принципами научной объективности и достоверности, с целью формирования научно обоснованного понимания прошлого и настоящего России;	– выделяет факторы, определившие уникальность становления духовно - нравственных основ России; – анализирует, характеризует, выделяет причинно-следственные связи и пространственно- – временные характеристики исторических событий, явлений, процессов с древних времен до настоящего времени; – демонстрирует умения анализировать историческую информацию, руководствуясь принципами научной объективности и достоверности, с целью формирования научного понимания прошлого и настоящего России; – демонстрирует умения защищать историческую правду, не допускает умаления подвига народа при защите Отечества,	Подготовка выступлений с проблемно-тематическими сообщениями (докладами, презентациями).

– защищать историческую правду, не допускать умаления подвига российского народа по защите Отечества, – демонстрировать готовность противостоять фальсификациям российской истории; – демонстрировать уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям российского государства.	– проявляет готовность противостоять фальсификациям Российской истории; – демонстрирует уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям российского государства.	
Перечень навыков, осваиваемых в рамках учебной дисциплины		
- обслуживать покупателей - предоставлять информацию о товаре - оказывать дополнительные услуги	– применяет традиционные российские формы вежливости; – увлекательно преподносит историю товара; – демонстрирует культурную чуткость	Кейс-метод: «Как предложить товар разным поколениям?»

Приложение 2.2.
к ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
СГ.02 ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2026

Рабочая программа социально-гуманитарной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, утвержденного Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 1 августа 2024г. № 518

Организация-разработчик: ГАПОУ ТО «Агротехнологический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины
1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы
1.2 Планируемые результаты освоения
2. Структура и содержание учебной дисциплины
2.1. Трудоемкость освоения дисциплины
2.2. Содержание дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
3.1 Материально-техническое обеспечение
3.2 Учебно-методическое обеспечение
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины СГ.02 Иностранный язык в профессиональной деятельности

1.1. Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы

Учебная дисциплина СГ.02 Иностранный язык в профессиональной деятельности является обязательной частью социально-гуманитарного цикла дисциплин образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ПК 1.5.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

1.2.1. Цель дисциплины

формирование у обучающихся умений применять различные формы и виды устной и письменной коммуникации на иностранном языке при межличностном, межкультурном и профессиональном взаимодействии.

1.2.2. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Результаты освоения учебной дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы по профессии 38.01.02 Продавец.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются:

ОК ПК	Умения	Знания	Навыки
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	строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; взаимодействовать в коллективе, принимать участие в диалогах на общие и профессиональные темы; применять различные формы и виды устной и письменной коммуникации на иностранном языке при межличностном, межкультурном и профессиональном взаимодействии; понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на общие и базовые профессиональные темы;	лексический и грамматический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; лексический и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода текстов профессиональной направленности (со словарем); общеупотребительные глаголы (общая и профессиональная лексика); правила чтения текстов профессиональной направленности; правила построения простых и сложных предложений на	участия в монтаже воздушных линий электропередач и трансформаторных подстанций; технического обслуживания систем электроснабжения сельскохозяйственных предприятий

государственном и иностранном языках ПК 1.5. Предоставлять информацию и консультировать о потребительских свойствах товаров, обслуживать покупателей с применением норм деловой этики	понимать тексты на базовые профессиональные темы; составлять простые связные сообщения на общие или профессиональные темы; общаться (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы; переводить иностранные тексты профессиональной направленности (со словарем); самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас	профессиональные темы; правила речевого этикета и социокультурные нормы общения на иностранном языке; формы и виды устной и письменной коммуникации на иностранном языке при межличностном, межкультурном и профессиональном взаимодействии	

2. Структура и содержание учебной дисциплины

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	32	28
Самостоятельная работа	-	-
Промежуточная аттестация в форме мини-проекта	-	2
Всего	32	30

2.2 Тематический план и содержание учебного материала рабочей программы дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад ч	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Введение	Коммуникации на иностранном языке при межличностном, межкультурном и профессиональном взаимодействии.	2/0	
Раздел 1. Роль иностранного языка в профессиональной деятельности		14/14	
Тема 1.1. Россия в современном мире. Экономика отрасли.	Содержание учебного материала	4/4	ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ПК 1.5
	Состояние современной экономики. Россия и сотрудничество с другими государствами. Краткое описание отрасли. Система времен действительного залога в английском языке. Исчисляемые и неисчисляемые существительные. Артикль. Употребление артикля с именами собственными.	-	
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие № 1. Введение новых лексических единиц по теме занятия для последующего чтения текста. Предтекстовые упражнения на отработку лексических единиц. Групповое изучающее чтение текста по теме «Современная экономика и коммерческое дело» с извлечением новых речевых оборотов и выражений. Выполнение тренировочных лексических и лексико-грамматических упражнений на закрепление активной лексики и фразеологических оборотов.	2	
	Практическое занятие № 2. Предпросмотровые вопросы по теме «Россия и торговое сотрудничество с другими государствами». Просмотр учебных видео по теме. Ответы на вопросы по просмотренному видео (упражнения лексико-грамматического характера по содержанию видео, тестовые вопросы по содержанию видео, вопросы дискуссионного характера, требующие развернутого ответа)	2	
Тема 1.2. Роль образования в современном мире	Содержание учебного материала	2/2	ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09
	Система образования России. Роль образования в современном мире. Согласование времен. Косвенная речь. Личные местоимения. Притяжательные местоимения. Вопросительные местоимения. Относительные местоимения.	-	

	В том числе практических занятий	2	ПК 1.5
	Практическое занятие № 3. Предпросмотровые вопросы по теме «Образование в России». Просмотровое чтение текстов по теме «Система образования в России». Ответы на вопросы по тексту. Составление диалогов по теме «Иностранный студент поступает в учебное заведение в России».	2	
Тема 1.3. Значение иностранного языка в освоении профессии	Содержание учебного материала	2/2	ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ПК 1.5
	География английского языка. Английский язык в профессиональной деятельности. Степени сравнения прилагательных и наречий. Повторение пройденного грамматического материала.	-	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 4. Просмотровое чтение текста по теме «Я и моя профессия». Дискуссия: «Взаимосвязь иностранного языка и моей профессии».	2	
Тема 1.4. Основы делового общения	Содержание учебного материала	2/2	ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ПК 1.5
	Светская беседа с покупателем (Small talk). Деловой звонок. Деловая переписка. Страдательный залог. Неопределенные и отрицательные местоимения.	-	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 5. Групповое изучающее чтение диалогов по теме «Светская беседа с покупателем (Small talk)» с извлечением новых речевых оборотов и выражений. Выполнение тренировочных лексических и лексико-грамматических упражнений на закрепление активной лексики и фразеологических оборотов. Обсуждение особенностей светской беседы, тематики. Составление диалогов-моделей «Беседа с иностранным покупателем». Просмотр видео по теме «составление деловых писем». Ответы на вопросы по просмотренному видео (упражнения лексического характера по содержанию видео, тестовые вопросы по содержанию видео) Составление деловых писем на основе просмотренного материала.	2	
Тема 1.5. Рынок труда, трудоустройство и карьера	Содержание учебного материала	4/4	ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09
	Резюме. Прохождение собеседования. Страдательный залог. Числительные. Повторение пройденного ранее грамматического материала.	-	
	В том числе практических занятий	4/4	

	Практическое занятие № 6. Введение новых лексических единиц по теме занятия для последующего чтения текста. Предтекстовые упражнения на отработку лексических единиц. Групповое изучающее чтение текста по теме «Поиск работы. Подготовка резюме. Прохождение собеседования» с извлечением новых речевых оборотов и выражений. Выполнение тренировочных лексических и лексико-грамматических упражнений на закрепление активной лексики и фразеологических оборотов. Просмотр видео/ прослушивание аудиоматериала по теме «Трудоустройство и карьера», «Интервью и собеседование». Ответы на вопросы по просмотренному видео / прослушанному аудиоматериалу (упражнения лексического характера по содержанию видео, тестовые вопросы по содержанию видео, вопросы с развернутым ответом).	2	ПК 1.5
	Практическое занятие № 7. Деловая игра «Собеседование с работодателем в кадровом агентстве»/ Составление диалогов и проведение ролевой игры по темам: «Личная встреча с работодателем», «Беседа претендента на вакансию по телефону», «Переписка в интернете»	2	
Раздел 2. Научно-технический прогресс: открытия, которые потрясли мир		2/2	
Тема 2.1. Достижения и инновации в науке и технике и их изобретатели. Отраслевые выставки	Содержание учебного материала	2/2	ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ПК 1.5
	Достижения и инновации в науке и технике. Открытия XXI века. Посещение отраслевой выставки. Придаточные предложения условия (1-2 тип)	-	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 8. Введение новых лексических единиц по теме занятия для последующего чтения текста. Предтекстовые упражнения на отработку лексических единиц. Групповое изучающее чтение текста по теме «Достижения и инновации в науке и технике. Открытия XXI века» с извлечением новых речевых оборотов и выражений. Выполнение тренировочных лексических и лексико-грамматических упражнений на закрепление активной лексики и фразеологических оборотов	2	
Раздел 3. Всероссийское чемпионатное движение		2/2	
Тема 3.1. Чемпионаты России по профессиональному мастерству: от прошлого к настоящему	Содержание учебного материала	2/2	ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ПК 1.5
	История чемпионатов. Требования и условия участия.	-	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 9. Введение новых лексических единиц по теме занятия для последующего чтения текста. Предтекстовые упражнения на отработку лексических единиц. Групповое изучающее чтение текста по теме «Чемпионаты России по профессиональному мастерству: от прошлого к настоящему» с	2	

	извлечением новых речевых оборотов и выражений. Выполнение тренировочных лексических и лексико-грамматических упражнений на закрепление активной лексики и фразеологических оборотов.		
Раздел 4. Профессиональное содержание		12/12	
Тема № 4.1. Инструменты и оборудование	Содержание учебного материала	2/2	ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ПК 1.5
	Работа магазина. Неличные формы глагола (Infinitive).	-	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 10. Введение новых лексических единиц по теме занятия для последующего чтения текста. Предтекстовые упражнения на отработку лексических единиц. Групповое изучающее чтение текста по теме «Инструменты, оборудование торгового зала» с извлечением новых речевых оборотов и выражений. Выполнение тренировочных лексических и лексико-грамматических упражнений на закрепление активной лексики и фразеологических оборотов.	2	
Тема 4.3. Техника безопасности и охрана труда	Содержание учебного материала	2/2	ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ПК 1.5
	«Техника безопасности и охрана труда на производстве» Неличные формы глагола (Gerund).	-	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 11. Введение новых лексических единиц по теме занятия для последующего чтения текста. Предтекстовые упражнения на отработку лексических единиц. Групповое изучающее чтение текста по теме «Техника безопасности и охрана труда» с извлечением новых речевых оборотов и выражений. Выполнение тренировочных лексических и лексико-грамматических упражнений на закрепление активной лексики и фразеологических оборотов.	2	
Тема 4.4. Решение стандартных и нестандартных профессиональных ситуаций	Содержание учебного материала	6/6	ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ПК 1.5
	Профессиональные стандарты. Стандарты производства. Неличные формы глагола (Participles).	-	
	В том числе практических занятий	6	
	Практическое занятие № 12. Введение новых лексических единиц по теме занятия для последующего чтения текста. Предтекстовые упражнения на отработку лексических единиц. Групповое изучающее чтение текста по теме «Стандарты в торговле» с извлечением новых речевых оборотов и выражений. Выполнение лексических и лексико-грамматических упражнений на закрепление активной лексики и фразеологических оборотов.	2	

	Практическое занятие № 13. Просмотр видео по теме «Проблемы на производстве». Ответы на вопросы по видео (упражнения лексического характера по содержанию видео, тестовые вопросы по содержанию видео, вопросы с развернутым ответом). Дискуссия по теме «Возможные нестандартные профессиональные ситуации и пути их решения» для подготовки к ролевой игре следующего практического занятия.	2	
	Практическое занятие № 14. Ролевая игра «Обоснование несоответствия рабочего места требованиям охраны труда и поиск выхода из ситуации в условиях дефицита языковых средств»	2	
Тема 4.5. Саморазвитие в профессии	Содержание учебного материала	2/2	ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ПК 1.5
	Роль самообразования и самосовершенствования в профессии. Неличные формы глагола. Повторение пройденного ранее грамматического материала.	-	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 15. Просмотровое чтение текстов по теме «Профессиональный рост и самосовершенствование в профессиональной деятельности». Ответы на вопросы в форме дискуссии. Дискуссия «Если я буду участвовать в чемпионате»	2	
Промежуточная аттестация в форме защиты мини-проекта		2	
Всего:		32/32	

3. Условия реализации учебной дисциплины

3.1. Материально-техническое обеспечение

Учебный кабинет «Иностранного языка», оснащенный в соответствии с требованиями ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец.

Оборудование учебного кабинета:

- наглядные пособия (комплекты учебных таблиц, стендов, схем, плакатов, портретов выдающихся ученых в языкознания и др.);

- дидактические материалы (задания для контрольных работ, для разных видов оценочных средств, экзамена и др.);

- технические средства обучения (персональный компьютер с лицензионным программным обеспечением; мультимедийный проектор; интерактивная доска, выход в локальную сеть);

- залы (библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет).

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. Основные источники:

1. Свешникова, Н. А., Английский язык в профессиональной деятельности. Практикум : учебное пособие / Н. А. Свешникова. — Москва : КноРус, 2024. — 458 с. — ISBN 978-5-406-13518-1. — URL: https://book.ru/book/954852— Текст : электронный.

2. Голубев, А. П., Английский язык для всех специальностей: приложение: учебник / А. П. Голубев, Н. В. Балюк, И. Б. Смирнова. — Москва: КноРус, 2023. — 385 с. — ISBN 978-5-466-02622-1. – Текст: непосредственный.

3. Карпова, Т.А. English for Colleges Английский язык для колледжей: учебное пособие / Т. А. Карпова. — Москва: КноРус, 2021. — 281 с. — ISBN 978-5-406-08159-4. — URL: https://book.ru/book/939389. — Текст: электронный.

3.2.2. Электронные издания

1. Карпова, Т.А. English for Colleges Английский язык для колледжей: практикум: приложение: тесты: учебно-практическое пособие / Т. А. Карпова, А. С. Восковская, М. В. Мельничук. — Москва: КноРус, 2021. — 286 с. — ISBN 978-5-406-08168-6. — URL: https://book.ru/book/940080. — Текст: электронный.

2. Learn English. British Council - The United Kingdom's international organisation for cultural relations and educational opportunities. "/ Интернет-ресурс – British Council, 2024 — URL: https://learnenglish.britishcouncil.org/

3. Видео уроки по английскому языку / Проект Английский язык онлайн — Native English // Интернет-ресурс – ENGV.RU, 2024— URL: https://engv.ru/category/grammar/

4. Левченко, В. В. Английский язык для экономистов : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. В. Левченко, Е. Е. Долгалёва, О. В. Мещерякова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 408 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16155-7

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Контроль и оценка результатов раскрываются через усвоенные знания и приобретенные обучающимися умениями, направленными на формирование общих и профессиональных компетенций

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
Знает: лексический и грамматический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; лексический и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода текстов профессиональной направленности (со словарем); общеупотребительные глаголы (общая и профессиональная лексика); правила чтения текстов профессиональной направленности; правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; правила речевого этикета и социокультурные нормы общения на иностранном языке; формы и виды устной и письменной коммуникации на иностранном языке при межличностном и межкультурном взаимодействии	владеет лексическим и грамматическим минимумом, относящимся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; владеет лексическим и грамматическим минимумом, необходимым для чтения и перевода текстов профессиональной направленности (со словарем); демонстрирует знания при употреблении глаголов (общая и профессиональная лексика); демонстрирует знания правил чтения текстов профессиональной направленности; демонстрирует способность построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; демонстрирует знания правил речевого этикета и социокультурных норм общения на иностранном языке; демонстрирует знания форм и видов устной и письменной коммуникации на иностранном языке при межличностном и межкультурном взаимодействии	Письменный и устный опрос. Тестирование. Дискуссия. Участие в диалогах, ролевых играх. Практические задания по работе с информацией, документами, профессиональной литературой. Ответы на промежуточной аттестации
Умеет: строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; взаимодействовать в коллективе, принимать участие в диалогах на общие и профессиональные темы; применять различные формы и виды устной и письменной коммуникации на иностранном языке при межличностном,	строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; взаимодействует в коллективе, принимает участие в диалогах на общие и профессиональные темы; применяет различные формы и виды устной и письменной коммуникации на иностранном языке при межличностном и межкультурном взаимодействии;	Письменный и устный опрос. Тестирование. Дискуссия. Участие в диалогах, ролевых играх. Практические задания по работе с информацией, документами, профессиональной литературой.

межкультурном и профессиональном взаимодействии; понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на общие и базовые профессиональные темы; понимать тексты на базовые профессиональные темы; составлять простые связные сообщения на общие или профессиональные темы; общаться (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы; переводить иностранные тексты профессиональной направленности (со словарем); самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас	понимает общий смысл четко произнесенных высказываний на общие и базовые профессиональные темы; понимает тексты на базовые профессиональные темы; составляет простые связные сообщения на общие или интересующие профессиональные темы; общается (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы; переводит иностранные тексты профессионально направленности (со словарем); совершенствует устную и письменную речь, пополняет словарный запас	Ответы на промежуточной аттестации
Владеет		
Предоставлять информацию и консультировать о потребительских свойствах товаров, обслуживать покупателей с применением норм деловой этики	общается (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы с покупателями и поставщиками;	Решение кейсов Составление деловых писем

Приложение 2.3
к ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
СГ.03 БЕЗОПАСНОСТЬ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2026

Рабочая программа социально-гуманитарной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, утвержденного Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 1 августа 2024г. № 518

Организация-разработчик: ГАПОУ ТО «Агротехнологический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ

1.Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины
1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы
1.2 Планируемые результаты освоения
2. Структура и содержание учебной дисциплины
2.1. Трудоемкость освоения дисциплины
2.2. Содержание дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
3.1 Материально-техническое обеспечение
3.2 Учебно-методическое обеспечение
4.Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины СГ.03 Безопасность жизнедеятельности

1.1 Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы

Учебная дисциплина СГ.03 Безопасность жизнедеятельности является обязательной частью социально-гуманитарного цикла дисциплин образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

1.2.1. Цель дисциплины

формирование ценностей, освоение знаний и умений, обеспечивающих готовность к выполнению Конституционного долга по защите Отечества и достижение базового уровня культуры безопасности жизнедеятельности.

1.2.2. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Результаты освоения дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы по профессии 38.01.02 Продавец.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются:

ОК ПК	Умения	Знания	Навыки
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 ПК 1.1. Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, контроль за наличием товаросопроводительных и иных необходимых документов; ПК 1.2. Соблюдать санитарно-гигиенические требования к условиям и срокам хранения товаров	актуальный профессиональный и социальный контекст поддержания безопасных условий жизнедеятельности, в том числе при возникновении чрезвычайных ситуаций мирного и военного времени; порядок применения современных средств и устройств информатизации и цифровых инструментов в обеспечении безопасности жизнедеятельности и защиты окружающей среды в процессе решения задач социальной и профессиональной деятельности;	выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задач и/или проблем поддержания безопасных условий жизнедеятельности, в том числе при возникновении ЧС; участвовать в работе коллектива, команды, взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами для создания человеко и природо-защитной среды осуществления профессиональной деятельности; действовать в чрезвычайных ситуациях мирного и военного времени;	производить органолептическую оценку качества, диагностику дефектов товаров; предотвращать реализацию фальсифицированной и контрафактной продукции; обеспечивать сохранность товаров

		соблюдать нормы экологической безопасности на рабочем месте; использовать на рабочем месте средства индивидуальной защиты от поражающих факторов при ЧС; соблюдать правила поведения и порядок действий населения по сигналам гражданской обороны	

2. Структура и содержание учебной дисциплины

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	36	12
Самостоятельная работа	-	-
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	-	2
Всего	36	14

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Раздел 1. Теоретические основы безопасности жизнедеятельности и поведение человека в чрезвычайных ситуациях		6	
Тема 1.1. Теоретические основы безопасности жизнедеятельности	Содержание учебного материала	2	ОК 01, 02, 04, 07, ПК 1.1, ПК 1.2
	Цели и задачи изучения дисциплины «Безопасность жизнедеятельности». Разновидности опасностей современного мира. Защита человека и окружающей среды от опасностей. Сущность понятия «безопасность жизнедеятельности». Возникновение и развитие научных представлений о человеко- и природо-защитной деятельности. Представление о системе «человек – среда обитания», ее структуре и функциональных связях. Системы безопасности и их структура. Вред, ущерб – виды и характеристики. Нормы экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности. Способы минимизации угрозы потерь, вызываемых нарушениями норм безопасности жизнедеятельности на рабочем месте. Алгоритмы поддержания безопасных условий жизнедеятельности на рабочем месте	2	
Тема 1.2. Безопасное поведение человека в чрезвычайных ситуациях	Содержание учебного материала	4	ОК 01, 02, 04, 07, ПК 1.1, ПК 1.2
	Понятие и общая классификация чрезвычайных ситуаций. ЧС природного, техногенного и социального характера. Общие правила безопасного поведения в ЧС и особенности безопасного поведения в процессе выполнения профессиональных функций. Действия населения по сигналам гражданской обороны	-	

	Порядок применения современных средств и устройств информатизации и цифровых инструментов в обеспечении безопасного поведения в чрезвычайных ситуациях в процессе выполнения профессиональных функций		
	В том числе практических занятий	4	
	Использование на рабочем месте средств индивидуальной защиты от поражающих факторов при ЧС	2	
	Правила поведения и действия по сигналам гражданской обороны	2	
Раздел 2. Основы военной службы и медицинской подготовки		28	ОК 01, 02, 04, 07
Модуль «Основы военной службы» (для юношей)»		28	ОК 01, 02, 04, 07
Тема 2.1. Основы военной безопасности Российской Федерации	Содержание учебного материала	2	ОК 01, 02, 04, 07
	Россия в современном мире, оборона страны как обязательное условие мирного социально-экономического развития Российской Федерации и обеспечение её военной безопасности. Военная служба в исторической ретроспективе и перспективе. Виды Вооруженных Сил Российской Федерации, рода войск, история их создания, их основные задачи. Руководство и управление Вооруженными Силами. Организация обороны Российской Федерации	2	
Тема 2.2. Организационные и правовые основы военной службы в Российской Федерации	Содержание учебного материала	4	ОК 01, 02, 04, 07
	Военная служба как вид федеральной государственной службы и разновидность профессиональной служебной деятельности: особенности и предназначение. Правовой статус военнослужащих. Права и обязанности военнослужащих. Социальное обеспечение военнослужащих. Понятие и сущность воинской обязанности. Воинский учет граждан. Призыв граждан на военную службу. Медицинское освидетельствование и обследование граждан при постановке их на воинский учет и при призыве на военную службу. Обязательная и добровольная подготовка граждан к военной службе. Начало, срок и окончание военной службы. Увольнение с военной службы. Прохождение военной службы по призыву, по контракту. Альтернативная гражданская служба. Ответственность военнослужащих. Общевоинские уставы Вооруженных Сил Российской Федерации	2	
	В том числе практических занятий	2	
	Самоподготовка будущего призывника к осуществлению военной деятельности	2	
	Содержание учебного материала	6	ОК 01, 02, 04, 07

Тема 2.3. Основы строевой и физической подготовки	Строевая подготовка: строи и управление ими, строевые приемы и движение без оружия, строевые приемы и движение с оружием, выполнение воинского приветствия, выход из строя и возвращение в строй, подход к начальнику и отход от него, строи отделения, действия военнослужащих у автомобилей и на автомобилях. Цель и задачи физической подготовки, содержание, средства физической подготовки. Этапы проведения физической подготовки военнослужащих. Техника выполнения физических упражнений и формирования двигательных навыков. Основные формы проведения физической подготовки: учебные занятия, утренняя физическая зарядка, попутные физические тренировки	2	
	В том числе практических занятий	4	
	Строевая и физическая подготовка	4	
Тема 2.4. Основы огневой подготовки	Содержание учебного материала	4	ОК 01, 02, 04, 07
	Понятие «огневая подготовка». Требования к организации, порядку и мерам безопасности во время стрельб и тренировок. Правила безопасного обращения с оружием. Изучение условий выполнения упражнения начальных стрельб из стрелкового оружия. Способы удержания оружия и правильность прицеливания. Материальная часть автомата Калашникова, разборка, сборка, чистка, смазка и хранение автомата, осмотр и подготовка автомата к стрельбе, ведение огня из автомата, ручные осколочные гранаты	2	
	В том числе практических занятий	2	
	Отработка начальных навыков обращения с оружием	2	
Тема 2.5. Основы тактической подготовки	Содержание учебного материала	2	ОК 01, 02, 04, 07
	Основы общевойскового боя. Основные понятия общевойскового боя (бой, удар, огонь, маневр). Виды маневра. Походный, предбоевой и боевой порядок действия подразделений. Оборона, ее задачи и принципы. Наступление, задачи и способы	2	
Тема 2.6. Основы военной топографии	Содержание учебного материала	2	ОК 01, 02, 04, 07
	Местность как элемент боевой обстановки. Тактические свойства местности, основные её разновидности и влияние на боевые действия войск. Сезонные изменения тактических свойств местности. Типы укрытий на разных типах местности (горная, степь, лес и т.д.)	2	
	Содержание учебного материала	2	ОК 01, 02, 04, 07

Тема 2.7. Основы инженерной подготовки	Порядок оборудования позиции отделения. Назначение, размеры и последовательность оборудования окопа для стрелка. Шанцевый инструмент, его назначение, применение и сбережение	2	
Тема 2.8. Основы военно-медицинской подготовки. Тактическая медицина	Содержание учебного материала	4	ОК 01, 02, 04, 07
	Виды боевых ранений и опасность их получения. Состав и назначение штатных и подручных средств первой помощи. Алгоритм оказания первой помощи при различных состояниях, в т.ч. боевых ранений. Условные зоны оказания первой помощи: характеристика особенностей «красной», «желтой» и «зеленой» зон. Объем мероприятий первой помощи в каждой зоне. Порядок выполнения мероприятий первой помощи в каждой зоне.	2	
	В том числе практических занятий	2	
	Общие принципы оказания первой медико-санитарной помощи. Методы доврачебной реанимации	2	
Тема 2.9. Символы воинской чести. Боевые традиции Вооруженных Сил России	Содержание учебного материала	2	ОК 01, 02, 04, 07
	Боевое Знамя части – символ воинской чести, доблести и славы. Боевые традиции Вооруженных сил РФ. Ордена – почетные награды за воинские отличия в бою и заслуги в военной службе. Ритуалы Вооруженных Сил Российской Федерации. Патриотизм и верность воинскому долгу. Дружба, войсковое товарищество	2	
Модуль «Основы медицинских знаний» (для девушек)		28	
Тема 2.1. Общие правила оказания первой помощи	Содержание учебного материала	12	ОК 01, 02, 04, 07
	Оценка состояния пострадавшего. Общая характеристика поражений организма человека от воздействия опасных факторов. Общие правила и порядок оказания первой медицинской помощи. Первая доврачебная помощь при различных повреждениях и состояниях организма. Транспортная иммобилизация и транспортирование пострадавших при различных повреждениях	6	
	В том числе практических занятий	6	
	Общие принципы оказания первой медико-санитарной помощи. Методы доврачебной реанимации	2	

	Первая помощь при отсутствии сознания, при остановке дыхания и отсутствии кровообращения (остановке сердца)	1	
	Первая помощь при наружных кровотечениях, при травмах различных областей тела	1	
	Первая помощь при ожогах и воздействии высоких температур, при воздействии низких температур	1	
	Первая помощь при попадании инородных тел в верхние дыхательные пути, при отравлениях	1	
Тема 2.2. Профилактика инфекционных заболеваний	Содержание учебного материала	8	ОК 01, 02, 04, 07, ПК 1.1, ПК 1.2
	Из истории инфекционных болезней. Классификация инфекционных заболеваний. Общие признаки инфекционных заболеваний. Естественный микробный фон кожи. Патогенные микроорганизмы. Бессимптомная латентная инфекция. Инфекционные заболевания и бациллоносительство. Периоды протекания инфекционных заболеваний. Воздушно-капельные инфекции. Желудочно-кишечные инфекции. Пищевые отравления бактериальными токсинами. Определение понятия «иммунитет». Виды и подвиды иммунитета. Антигены и антитела. Формы приобретенного иммунитета. Иммунитет и восприимчивость к инфекционным заболеваниям. Методы иммунопрофилактики. Общие принципы профилактики инфекционных заболеваний	6	
	В том числе практических занятий	2	
	Правила госпитализации инфекционных больных	2	
Тема 2.3. Обеспечение здорового образа жизни	Содержание учебного материала	6	ОК 01, 02, 04, 07, ПК 1.1, ПК 1.2
	Здоровье и факторы его формирования. Здоровый образ жизни и его составляющие. Двигательная активность и здоровье. Питание и здоровье. Вредные привычки. Факторы риска. Понятие об иммунитете и его видах	4	
	В том числе практических занятий	2	
	Показатели здоровья и факторы, их определяющие	1	
	Оценка физического состояния	1	
Промежуточная аттестация в форме		2	
Всего		36/14	

3. Условия реализации учебной дисциплины

3.1 Материально-техническое обеспечение

Кабинет «Безопасность жизнедеятельности» оснащенный в соответствии с требованиями ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец:

нормативные документы (в актуальной редакции); плакаты/стенды; технические средства обучения; специальные технические средства (модели). Наличие площадок для практических занятий.

3.2 Учебно-методическое обеспечение

3.2.1. Основные источники:

1. Микрюков, В. Ю. Безопасность жизнедеятельности: учебник / В. Ю. Микрюков. — Москва: КноРус, 2024. — 282 с. — ISBN 978-5-406-12387-4. — URL: https://book.ru/book/951432 — Текст: электронный.

2. Косолапова, Н. В. Безопасность жизнедеятельности: учебник / Н. В. Косолапова, Н. А. Прокопенко. — Москва: КноРус, 2024. — 222 с. — ISBN 978-5-406-12361-4. — URL: https://book.ru/book/951082 — Текст: электронный.

3.2.2. Дополнительные источники

1. Шимановская, Я.В. Безопасность жизнедеятельности и медицина катастроф: учебник / Я. В. Шимановская, А.С. Сарычев, К.А. Шимановская. — Москва: КноРус, 2023. — 477 с. — ISBN 978-5-406-10518-4. — URL:https://book.ru/book/945220 — Текст: электронный.

2. Косолапова, Н. В. Безопасность жизнедеятельности: практикум: учебное пособие / Н. В. Косолапова, Н. А. Прокопенко. — Москва: КноРус, 2024. — 155 с. — ISBN 978-5-406-12823-7. — URL: https://book.ru/book/952905 — Текст: электронный.

3. Микрюков, В. Ю. Основы безопасности жизнедеятельности : приложение : учебник / В. Ю. Микрюков. — Москва: КноРус, 2024. — 290 с. — ISBN 978-5-406-12668-4. — URL: https://book.ru/book/953111 — Текст: электронный.

4. Неймарк, М. И. Оказание доврачебной медицинской помощи при неотложных и экстремальных состояниях: учебное пособие / М. И. Неймарк, В. В. Шмелев. — Москва: КноРус, 2024. — 220 с. — ISBN 978-5-406-12042-2. — URL: https://book.ru/book/950310— Текст: электронный.

3.2.3. Интернет-ресурсы:

1. http://anty-crim.boxmail.biz Искусство выживания
2. http://www.goodlife.narod.ru Все о пожарной безопасности
3. http://www.0-1.ru Охрана труда. Промышленная и пожарная безопасность. Предупреждение чрезвычайных ситуаций
4. http://www.hsea.ru Первая медицинская помощь
5. http://www.novgorod.fio.ru/projects/Project1583/index.htm Первые шаги граждан в чрезвычайных ситуациях (памятка о правилах поведения граждан в чрезвычайных ситуациях).
6. http://kombat.com.ua/stat.html Статьи по выживанию в различных экстремальных условиях.

4.Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Контроль и оценка раскрываются через усвоенные знания и приобретенные студентами умения, направленные на формирование общих и профессиональных компетенций.

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
Знает:		
актуальный профессиональный и социальный контекст поддержания безопасных условий жизнедеятельности, в том числе при возникновении чрезвычайных ситуаций мирного и военного времени; порядок применения современных средств и устройств информатизации и цифровых инструментов в обеспечении безопасности жизнедеятельности и защиты окружающей среды в процессе решения задач социальной и профессиональной деятельности; психологические аспекты деятельности трудового коллектива и личности для минимизации опасностей и эффективного управления рисками ЧС на рабочем месте; нормы экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности	владеет знаниями о безопасных условиях жизнедеятельности, в том числе при возникновении чрезвычайных ситуаций мирного и военного времени; знает порядок применения современных средств и устройств информатизации и цифровых инструментов в обеспечении безопасности жизнедеятельности и защиты окружающей среды в процессе решения задач социальной и профессиональной деятельности ориентируется в психологических аспектах деятельности трудового коллектива и личности для минимизации опасностей и эффективного управления рисками ЧС на рабочем месте. знает нормы экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности;	Письменный и устный опрос. Тестирование. Оценка результатов выполнения практических работ Промежуточная аттестация
Умеет		
выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задач и/или проблем поддержания безопасных условий жизнедеятельности, в том числе при возникновении ЧС; участвовать в работе коллектива, команды, взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами для создания человеко - и природо-защитной среды осуществления профессиональной деятельности; действовать в чрезвычайных ситуациях мирного и военного времени;	демонстрирует умение выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задач и/или проблем поддержания безопасных условий жизнедеятельности, в том числе при возникновении ЧС; эффективно участвует в работе коллектива, команды, взаимодействует с коллегами, руководством, клиентами для создания человеко - и природо-защитной среды осуществления профессиональной деятельности; соблюдает нормы экологической безопасности на рабочем месте;	Экспертное наблюдение за ходом выполнения практических работ. Оценка результатов выполнения практических работ

соблюдать нормы экологической безопасности на рабочем месте; использовать на рабочем месте средства индивидуальной защиты от поражающих факторов при ЧС; соблюдать правила поведения и порядок действий населения по сигналам гражданской обороны	правильно использует на рабочем месте средства индивидуальной защиты от поражающих факторов при ЧС правильно соблюдает правила поведения и порядок действий населения по сигналам гражданской обороны	
Владеет		
производить органолептическую оценку качества, диагностику дефектов товаров; предотвращать реализацию фальсифицированной и контрафактной продукции; обеспечивать сохранность товаров	производит органолептическую оценку качества, диагностику дефектов товаров; контролирует доступ посторонних в подсобные помещения; заполняет акты о браке. изолирует испорченные / бракованные товары от продажи	наблюдение за ходом выполнения практических работ; решение конкретных ситуаций
Перечень знаний, осваиваемых в рамках модуля «Основы военной службы» (юноши)		
Знает: основы военной безопасности и обороны государства; организацию и порядок призыва граждан на военную службу и поступления на нее в добровольном порядке; основы строевой, огневой и тактической подготовки; область применения получаемых профессиональных знаний при исполнении обязанностей военной службы; боевые традиции Вооруженных Сил России	демонстрирует знания об основах военной безопасности и обороны государства; не уклоняется от службы в рядах ВС РФ; демонстрирует владение основами строевой, огневой и тактической подготовки; применяет профессиональные знания при исполнении обязанностей военной службы; демонстрирует знания боевых традиций Вооруженных Сил России	Письменный и устный опрос. Тестирование. Оценка результатов выполнения практических работ. Промежуточная аттестация
Перечень умений, осваиваемых в рамках модуля «Основы военной службы» (юноши)		
Умеет: владеть общей физической и строевой подготовкой, навыками обязательной подготовки к военной службе; выполнять мероприятия доврачебной помощи пострадавшим	демонстрирует общую физическую и строевую подготовку, навыки обязательной подготовки к военной службе; быстро и правильно выполняет мероприятия первой доврачебной помощи пострадавшим	Экспертное наблюдение за ходом выполнения практических работ. Оценка результатов выполнения практических работ

производить органолептическую оценку качества, диагностику дефектов товаров; предотвращать реализацию фальсифицированной и контрафактной продукции; обеспечивать сохранность товаров		

Приложение 2.4.
к ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
СГ.04 ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА

2026

Рабочая программа социально-гуманитарной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, утвержденного Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 1 августа 2024г. № 518

Организация-разработчик: ГАПОУ ТО «Агротехнологический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины
1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы
1.2 Планируемые результаты освоения
2. Структура и содержание учебной дисциплины
2.1. Трудоемкость освоения дисциплины
2.2. Содержание дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
3.1 Материально-техническое обеспечение
3.2 Учебно-методическое обеспечение
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины СГ.04 Физическая культура

1.1. Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина СГ.03 Физическая культура является обязательной частью социально-гуманитарного цикла дисциплин образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 04, ОК 08, ПК 1.3

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

1.2.1. Цель дисциплины

формирование разносторонней, физически развитой личности, способной активно использовать ценности физической культуры для укрепления и длительного сохранения собственного здоровья, развитие у обучающихся двигательных навыков, совершенствование всех видов физкультурной и спортивной деятельности, гармоничное физическое развитие, формирование культуры здорового и безопасного образа жизни будущего квалифицированного специалиста.

1.2.2. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Результаты освоения учебной дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы по профессии 38.01.02 Продавец.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются:

ОК, ПК	Умения	Знания	Навыки
ОК. 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде ОК. 08 Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности ПК 1.3. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку с применением основ мерчандайзинга	использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей; применять рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности; пользоваться средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной профессии	роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека; основы здорового образа жизни; условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для данной профессии; правила и способы планирования системы индивидуальных занятий физическими упражнениями различной направленности	подготавливать рабочее место и товары к продаже; осуществлять размещение и выкладку товара в торговом зале

2. Структура и содержание учебной дисциплины

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	32	26
Самостоятельная работа	-	
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	-	2
Всего	32	28

2.2. Тематический план и содержание рабочей программы дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, акад. ч	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Раздел 1. Теоретические основы физической культуры и формирование ЗОЖ		2/0	ОК 04 ОК 08 ПК 1.3
Тема 1.1. Физическая культура в общекультурной и профессиональной подготовке студентов	Содержание учебного материала	1	ОК 04 ОК 08 ПК 1.3
	Физическая культура и личность профессионала, взаимосвязь с получаемой профессией. Значение двигательной активности для организма. Особенности организации занятий со студентами в процессе освоения содержания учебной дисциплины «Физическая культура»		
Тема 1.2. Основы методики самостоятельных занятий физическими упражнениями, самоконтроль занимающихся физическими упражнениями и спортом	Содержание учебного материала	1	ОК 04 ОК 08 ПК 1.3
	Эффекты физических упражнений. Нагрузка и отдых в процессе выполнения упражнений. Влияние занятий физическими упражнениями на функциональные возможности человека, умственную и физическую работоспособность, адаптационные возможности человека. Формирование валеологической компетенции в оценке уровня своего здоровья и формирования ЗОЖ. Мотивация и целенаправленность самостоятельных занятий, их формы и содержание. Самоконтроль, его методы, показатели и критерии оценки. Разработка дневника самоконтроля		
Раздел 2. Практические основы формирования физической культуры личности. Легкая атлетика		5/5	ОК 04 ОК 08 ПК 1.3

Тема 2.1. Совершенствование техники бега на короткие дистанции, технике спортивной ходьбы	Содержание учебного материала	1	ОК 04 ОК 08 ПК 1.3
	В том числе практических занятий	1	
	Практическое занятие. Биомеханические основы техники бега; техники низкого старта и стартового ускорения; бег по дистанции; финиширование, специальные упражнения		
Тема 2.2. Совершенствование техники длительного бега	Содержание учебного материала	1	ОК 04 ОК 08
	В том числе практических занятий	1	
	Практическое занятие. Совершенствование техники длительного бега во время кросса до 15-20 минут, техники бега на средние и длинные дистанции		
Тема 2.3. Совершенствование техники прыжка в длину с места, с разбега	Содержание учебного материала:	1	ОК 04 ОК 08
	В том числе практических занятий	1	
	Практическое занятие. Специальные упражнения прыгуна, ОФП		
Тема 2.4. Эстафетный бег 4х100. Челночный бег	Содержание учебного материала	1	ОК 04 ОК 08
	В том числе практических занятий	1	
	Практическое занятие. Выполнение эстафетного бега 4х100, челночного бега		
Тема 2.5. Выполнение контрольных нормативов в беге и прыжках	Содержание учебного материала	1	ОК 04 ОК 08
	В том числе практических занятий	1	
	Практическое занятие. Выполнение контрольных нормативов в беге 30 м, 60 м, 100 м, 400 м, 500 м (д), 1000 м (ю), 2000 м (д), 3000 м (ю); прыжок в длину с места, с разбега способом «согнув ноги», бег на выносливость		
Раздел 3. Волейбол		4/4	ОК 04 ОК 08
Тема 3.1. Стойки игрока и перемещения. Общая физическая подготовка (ОФП)	Содержание учебного материала	1	ОК 04 ОК 08
	В том числе практических занятий	1	
	Практическое занятие. Выполнение перемещения по зонам площадки, выполнение тестов по ОФП		

Тема 3.2. Верхняя прямая подача. ОФП	Содержание учебного материала	1	ОК 04 ОК 08
	В том числе практических занятий	1	
	Практическое занятие. Обучение стойки волейболиста, верхней подачи, нападающему удару		
Тема 3.3. Тактика игры в защите и нападении	Содержание учебного материала	1	ОК 04 ОК 08
	В том числе практических занятий	1	
	Практическое занятие. Отработка тактики игры в защите и нападении, выполнение приёмов передачи мяча		
Тема 3.4. Контроль выполнения тестов по волейболу	Содержание учебного материала	1	ОК 04 ОК 08
	В том числе практических занятий	1	
	Практическое занятие. Выполнение передачи мяча в парах. Игра по упрощённым правилам волейбола	1	
Раздел 4. Баскетбол		4/4	ОК 04 ОК 08
Тема 4.1. Стойка игрока, перемещения, остановки, повороты. ОФП	Содержание учебного материала	1	ОК 04 ОК 08
	В том числе практических занятий	1	
	Практическое занятие. Выполнение упражнений для укрепления мышц плечевого пояса, ног		
Тема 4.2. Ведение мяча и броски мяча в корзину с места, в движении, прыжком. ОФП	Содержание учебного материала	1	ОК 04 ОК 08
	В том числе практических занятий	1	
	Практическое занятие. Выполнение упражнений для укрепления мышц кистей, плечевого пояса, ног, брюшного пресса		
Тема 4.3. Техника штрафных бросков. ОФП	Содержание учебного материала	1	ОК 04 ОК 08
	В том числе практических занятий	-	
	Практическое занятие. Выполнение упражнений для укрепления мышц кистей, плечевого пояса, ног		
Тема 4.4.	Содержание учебного материала	1	ОК 04 ОК 08
	В том числе практических занятий	1	

Тактика игры в защите и нападении. Игра по упрощенным правилам баскетбола. Игра по правилам	Практическое занятие. Игра по упрощенным правилам баскетбола	1	
Раздел 5. Лыжная подготовка		8/8	ОК 04 ОК 08
Тема 5.1. Лыжная подготовка	Содержание учебного материала		ОК 04 ОК 08
	В том числе практических занятий	8	
	Практическое занятие. Техника безопасности на занятиях по лыжной подготовке	1	
	Практическое занятие. Техника скользящего шага, равновесия при одноопорном скольжении согласованную работу рук и ног	1	
	Практическое занятие. Передвижение на лыжах по равнинной и пересеченной мест	2	
	Практическое занятие. Подъемы и спуски: техника подъемов и спусков	2	
	Практическое занятие. Обучение основным элементам конькового хода	2	
Раздел 6. Гимнастика		3/3	ОК 04 ОК 08
Тема 6.1. Строевые приемы	Содержание учебного материала	1	ОК 04 ОК 08
	В том числе практических занятий	1	
	Практическое занятие. Отработка строевых приёмов		
Тема 6.2. Техника акробатических упражнений	Содержание учебного материала	1	ОК 04 ОК 08
	В том числе практических занятий	1	
	Практическое занятие. Отработка техники акробатических упражнений		
	Брусья: висы, упоры, махи, подводящие и специальные упражнения, соскоки. Знать правила техники безопасности; уметь страховать партнера, комплексы упражнений с гантелями, гирями. Разучивание и выполнение связок на снаряде. ППФП	-	
	В том числе практических занятий	1	

	Практическое занятие. Разучивание и выполнение упражнений с гирями		
Тема 6.3. Составление комплекса ОРУ и проведение их обучающимися	Содержание учебного материала	1	ОК 04 ОК 08
	Требования к составлению комплекса ОРУ, терминология; составление комплексов ОРУ без предметов, с предметами (мячи, палки, скакалки и др.). Направленность общеразвивающих упражнений; основные положения рук, ног, проведение с группой по одному общеразвивающему упражнению, комплекс ОРУ	-	
	В том числе практических занятий	1	
	Практическое занятие. Выполнение комплекса ОРУ	1	
Раздел 7. Настольный теннис		2/2	ОК 04 ОК 08
Тема 7.1. Настольный теннис	Содержание учебного материала	2	ОК 04 ОК 08
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие. Техника безопасности по настольному теннису. Изучение элементов стола и ракетки.	1	
	Практическое занятие. Обучение тактическим и техническим действиям, подаче. Игра.	1	
Раздел 8. Профессионально-прикладная физическая подготовка (ППФП)		2	ОК 04 ОК 08 ПК 1.3
Тема 8.1. Сущность и содержание ППФП в достижении высоких профессиональных результатов	Содержание учебного материала	2	ОК 04 ОК 08 ПК 1.3
	Значение психофизической подготовки человека к профессиональной деятельности. Социально-экономическая обусловленность необходимости подготовки человека к профессиональной деятельности. Основные факторы и дополнительные факторы, определяющие конкретное содержание ППФП обучающихся с учетом специфики будущей профессиональной деятельности. Цели и задачи ППФП с учетом специфики будущей профессиональной деятельности. Профессиональные риски, обусловленные спецификой труда. Анализ профессиограммы. Задания с профессиональной направленностью для 1-4 групп труда.	1	

Тема 8.2. Средства, методы и методики формирования профессионально значимых двигательных умений и навыков	Средства, методы и методики формирования профессионально значимых физических и психических свойств и качеств. Средства, методы и методики формирования устойчивости к заболеваниям профессиональной деятельности. Прикладные виды спорта. Прикладные умения и навыки. Оценка эффективности ППФП.	1	ОК 04 ОК 08 ПК 1.3
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		2	
Всего		32/28	

3.1. Для реализации программы учебной дисциплины предусмотрены следующие специальные помещения:

Спортивный зал, оснащенный в соответствии с требованиями ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец. Спортивный зал оборудован раздевалками; рабочее место преподавателя; комплект учебно-методической документации (учебники и учебные пособия, карточки-задания, комплекты тестовых заданий, методические рекомендации и разработки);

- спортивное оборудование: гимнастическое оборудование; легкоатлетический инвентарь; оборудование и инвентарь для спортивных игр; лыжный инвентарь.
- технические средства обучения:

компьютер с лицензионным программным обеспечением;

многофункциональный принтер;

музыкальный центр.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. Основные печатные издания

1. Бишаева, А. А., Физическая культура : учебник / А. А. Бишаева, В. В. Малков. — Москва : КноРус, 2025. — 379 с. — ISBN 978-5-406-13641-6. — URL: https://book.ru/book/955430. — Текст : электронный.

2. Лисицкая, Т. С., Физическая культура и фитнес : учебник / Т. С. Лисицкая. — Москва : КноРус, 2025. — 243 с. — ISBN 978-5-406-13766-6. — URL: https://book.ru/book/955653 — Текст : электронный.

3.2.2. Электронные издания

1. Виленский, М. Я., Физическая культура : учебник / М. Я. Виленский, А. Г. Горшков. — Москва : КноРус, 2024. — 214 с. — ISBN 978-5-406-12454-3. — URL: https://book.ru/book/951559— Текст : электронный.: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/545162

3.2.3. Дополнительные источники

1. Кондакова, Э. Б., Здоровый человек и его окружение. Практикум : учебное пособие / Э. Б. Кондакова, Е. С. Сысоева. — Москва : КноРус, 2025. — 277 с. — ISBN 978-5-406-13546-4. — URL: https://book.ru/book/955361— Текст : электронный.

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Контроль и оценка результатов раскрываются через усвоенные знания и приобретенные обучающимися умениями, направленными на формирование общих и профессиональных компетенций

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
Знает		
роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека; основы здорового образа жизни; условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для данной профессии; правила и способы планирования системы индивидуальных занятий физическими упражнениями различной направленности	понимает роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека; ведёт здоровый образ жизни; понимает условия деятельности и знает зоны риска физического здоровья для данной профессии; проводит индивидуальные занятия физическими упражнениями различной направленности	Устный опрос. Тестирование. Результаты выполнения контрольных нормативов Оценка результатов выполнения заданий дифференцированного зачёта
Умеет		
использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей; применять рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности; пользоваться средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной профессии	использует физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей; применяет рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности; пользуется средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной профессии	Экспертное наблюдение за ходом выполнения комплекса упражнений.
Владеет		
подготавливать рабочее место и товары к продаже; осуществлять размещение и выкладку товара в торговом зале	демонстрирует правильную работу с весом; чередует нагрузки; оптимизирует движения;	Наблюдение за ходом выполнения физических упражнений

Приложение 2.5

к ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
СГ.05 ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

2026

Рабочая программа социально-гуманитарной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, утвержденного Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 1 августа 2024г. № 518

Организация-разработчик: ГАПОУ ТО «Агротехнологический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины
1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы
1.2 Планируемые результаты освоения
2. Структура и содержание учебной дисциплины
2.1. Трудоемкость освоения дисциплины
2.2. Содержание дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
3.1 Материально-техническое обеспечение
3.2 Учебно-методическое обеспечение
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины СГ.05 Основы финансовой грамотности

1.1. Цель и место учебной дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина СГ.05 Основы финансовой грамотности является обязательной частью социально-гуманитарного цикла дисциплин образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 03, ОК 04, ПК 2.3.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

1.2.1. Цель дисциплины

формирование у обучающихся знаний и умений в области финансовой грамотности, навыков их применения в практической профессиональной деятельности.

1.2. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Результаты освоения учебной дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы по профессии 38.01.02 Продавец.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются:

ОК ПК	Умения	Знания	Навыки
ОК. 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности	-

	реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)		
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках	содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты	

	профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования		
ОК. 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности	
ПК 2.3. Осуществлять денежные расчеты с покупателями	осуществлять денежные расчёты с покупателями за товары и услуги с использованием платежных средств наличного и безналичного расчета	закона «О защите прав потребителей»	осуществлять прием, выдачу, учет и хранение денежных средств проводить проверку подлинности и платежеспособности денежных купюр и платежных средств безналичного расчета производить денежные расчеты с покупателями

2. Структура и содержание учебной дисциплины

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	30	16
Самостоятельная работа	-	-
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	2	2
Всего	32	18

2.2. Тематический план и содержание рабочей программы дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, ак. ч / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Раздел 1. Экономическое мышление и базовые компетенции в области экономической и финансовой грамотности		20/10	ОК 01; ОК 03; ОК 04; ПК 1.3
Тема 1.1. Финансовые услуги и инструменты. Регулирование рынка финансовых услуг	Содержание учебного материала	10/4	ОК 01; ОК 03; ОК 04; ПК 2.3
	Законодательство и основы регулирования рынка финансовых услуг. Правовое регулирование финансовых рынков, рынков ценных бумаг, валютных рынков. Рынок денег, предоставляемых в пользование в различных формах. Финансовый рынок как механизм соотнесения спроса и предложения на денежные ресурсы, а его функционирование непосредственно связано с распределением этих ресурсов в экономике образовательных учреждений. Классификация финансовых услуг и продуктов. Классификация образовательных услуг. Нормативные правовые акты, регулирующих образовательную деятельность, понятие словосочетаний «образовательные услуги» и «дополнительные». Анализ финансовой информации. Основные правила работы с финансовой информацией. Понятие финансовой информации, как основного элемента официальной бухгалтерской и финансовой отчетности, а также дополнительные сведения, перечень которых определяется в зависимости от целей и условий оценки.	2	
	Виды финансовых продуктов для различных финансовых целей. Выбор комбинаций различных финансовых инструментов позволяющие достичь желаемого уровня доходности при установленном уровне риска. Способы инвестирования. Инвестиционные риски. Диверсификация активов как способ снижения рисков. Диверсификация как процесс распределения	1	

	инвестируемых средств между различными не связанными друг с другом объектами вложений с целью снижения риска.		
	Регулирование, саморегулирование на рынке финансовых услуг. Договор – основной документ на рынке финансовых услуг. Вопросы саморегулируемых организаций на рынке подлежащие всестороннему рассмотрению и обсуждению как в научной среде, так и на различных уровнях государственного регулирования.	1	
	Электронные финансы как цифровая форма финансовых инструментов, продуктов и услуг. Электронные платежи. Электронные финансы как общий термин для формы финансовых инструментов, продуктов и услуг, представления в виде цифр в банковских системах, в виде записей в электронных базах и реестрах иных финансовых организаций, и которые могут менять статус собственника или адресата без бумажного сопровождения по электронным сетям. Интеграция финансовых аспектов в практическую деятельность.	2	
	В том числе практических занятий	4/4	
	Практическая работа № 1. Расчет доходности финансовых инструментов с учетом инфляции. Финансовые вычисления, с помощью компьютерных программ. Медиаграмотность и сетевая безопасность.	2	
	Практическая работа №2. Решение кейса «Финансист. Покупка ценных бумаг и формирование инвестиционного портфеля»	2	
Тема 1.2. Налоги и налогообложение	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 03; ОК 04; ПК 2.3
	Налоговая система в РФ и ее роль в развитии экономики общества. Возникновение и развитие налогообложения. Функции налоговой системы в экономической системе общества. Роль налоговой политики в экономике. Анализ налоговой политики в России и органов государственной власти. Пропорциональная, прогрессивная и регрессивная налоговые системы.	2	

	Системы подоходного налогообложения: пропорциональная, прогрессивная и регрессивная: сущность, цели и задачи. Виды налогов. Налоговые льготы и налоговые вычеты. Налоговая льгота как основной элемент освобождения физического лица от уплаты налога на определенное имущество или с определенной суммы. Налоговые льготы и вычеты, предоставляемые при обучении в образовательных организациях. Налоговая декларация. Налоговые агенты. Налогообложение образовательной организации. Теоретические основы налогообложения образовательных учреждений. Правила заполнения налоговой декларации.		
	В том числе практических занятий	2/2	
	Практическая работа №3. Анализ назначения видов налогов, характеристика прав и обязанностей налогоплательщиков, правила расчета НДФЛ, применяемые налоговые вычеты, заполнение налоговой декларации при получении вычета в образовательной организации.	2	
Тема 1.3. Страхование и пенсионное обеспечение	Содержание учебного материала	6/4	ОК 01; ОК 03; ОК 04; ПК 2.3
	Рынок страховых услуг. Виды страхования в России. Страховые компании и услуги. Страхование и его виды. Проблематика, тенденции и перспективы рынка страховых услуг в России. Страховые риски, участники договора страхования. Способы действий в рамках предложенных условий и требований в области страховых рисков, участников договоров страхования. Анализ договора страхования, ответственность страховщика и страхователя. Анализ стратегий страхователей и страховщика. Интерес к страховому риску.	2	
	В том числе практических занятий	4	
	Практическая работа №4. Решение задач на принятие решения на основе сравнительного анализа систем страхования, SWOT-анализ для перерабатывающего производства.	4	
Раздел 2. Планирование предпринимательской деятельности и создание собственного бизнеса		10/6	ОК 01, ОК 03, ОК 04, ПК р 4, ПК 4.1

Тема 2.1. Понятие и признаки предпринимательской деятельности	Содержание учебного материала	6/4	ОК 01; ОК 03; ОК 04; ПК 2.3
	Нормы законодательства при осуществлении предпринимательской деятельности. Закон о предпринимательской деятельности в РФ. Предпринимательская деятельность в Российской Федерации. Виды предпринимательской деятельности. Предпринимательская деятельность как интеллектуальная деятельность человека. Процессы создания и развития предпринимательской деятельности в профессиональной сфере.	2	
	В том числе практических занятий	4/4	
	Практическая работа № 5. Ведение простых расчетов. Подсчет издержек, прибыли, доходов. Формирование и развитие навыков в области использования информационно-коммуникационных технологий (ИКТ-компетенции), а также навыков работы со статистической, фактической и аналитической финансовой информацией при проведении простых расчетов.	4	
Тема 2.2. Бизнес-планирование	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 03; ОК 04; ПК 2.3
	Бизнес-планирование: методы, виды, программы и анализ. Методы разработки бизнес-плана. Бизнес-план как универсальный документ, который, представляющий функцию планирования развития самой предприятия или анализировать новый проект для представления его инвестору, банку.	2	
	В том числе практических занятий	2/2	
	Практическая работа № 6 Бизнес-план как универсальный документ: выбор методов разработки и анализ проекта для инвестора	2	
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		2	
Всего		32/18	

3. Условия реализации учебной дисциплины

3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинет «Социально-экономических дисциплин», оснащенный в соответствии с требованиями ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1 Основные источники:

1. Шитов, В. Н., Основы финансовой грамотности : учебное пособие / В. Н. Шитов. — Москва : КноРус, 2024. — 250 с. — ISBN 978-5-406-12490-1. — URL: https://book.ru/book/951666 — Текст : электронный.

2. Пушина, Н. В. Основы предпринимательства и финансовой грамотности. Практикум : учебное пособие для спо / Н. В. Пушина, Г. А. Бандура. — Санкт-Петербург : Лань, 2023. — 288 с. — ISBN 978-5-507-45254-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/292901 — Режим доступа: для авториз. пользователей.

3. Основы финансовой грамотности : учебник для спо / Е. И. Костюкова, И. И. Глотова, Е. П. Томилина [и др.]. — Санкт-Петербург : Лань, 2023. — 316 с. — ISBN 978-5-507-45627-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/311807— Режим доступа: для авториз. пользователей.

3.2.2 Дополнительные источники:

1. Вазим, А. А. Основы экономики : учебник для спо / А. А. Вазим. — 3-е изд., стер. — Санкт-Петербург : Лань, 2023. — 224 с. — ISBN 978-5-507-46203-2. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/302279 — Режим доступа: для авториз. пользователей.

2. Справочно-правовая система Консультант плюс: официальный сайт. – Москва, 2021 – URL: http://www.consultant.ru – Текст: электронный

3. Федеральной службы государственной статистики (Росстат): официальный сайт. – Москва, 2021 – URL: http://www.gks.ru – Текст: электронный.

4. Правительство Российской Федерации: официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – URL: http://government.ru – Текст электронный.

5. Афанасьев, М. П. Бюджет и бюджетная система в 2 т. Том 2 : учебник для среднего профессионального образования / М. П. Афанасьев, А. А. Беленчук, И. В. Кривогов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 355 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13834-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/495173

6. Налоговый учет и отчетность : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. И. Малис, Л. П. Грундел, Д. И. Ряховский, А. С. Зинягина ; под редакцией Н. И. Малис. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 411 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15086-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/492537

3.2.3. Интернет-ресурсы:

1. Официальный интернет-портал правовой информации (государственная система правовой информации) – http://www.pravo.gov.ru
2. Справочная правовая система «Гарант» – www.garant.ru
3. Справочная правовая система «Консультант Плюс» – www.consultant.ru
4. Справочная правовая система «Кодекс» – www.kodeks.ru
5. Научная электронная библиотека / Журнал «Право и экономика» – https://elibrary.ru/contents.asp?titleid=8992

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Контроль и оценка результатов раскрываются через усвоенные знания и приобретенные обучающимися умениями, направленными на формирование общих и профессиональных компетенций

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
Знает		
- актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором работаешь и живешь;	демонстрирует знания особенностей профессионального и социального контекста;	Оценка результатов устного опроса; Оценка результатов практической работы; Оценка результатов тестирования; Самооценка своего знания, осуществляемая обучающимися Экспертное наблюдение за ходом выполнения учебных заданий
- основные источники информации и ресурсы для решения задач в профессиональном и социальном контексте;	ориентируется в источниках информации и ресурсах для решения задач в профессиональном и социальном контексте;	
- алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях;	способен сформулировать алгоритм выполнения работ в профессиональной и смежных областях;	
- критерии оценки результатов принятого решения в профессиональной деятельности, для личностного развития и достижения финансового благополучия;	может назвать критерии оценки результатов принятого решения в профессиональной деятельности, для личностного развития и достижения финансового благополучия;	
- информационные источники, используемые в профессиональной деятельности; для решения задач личностного развития и финансового благополучия;	может объяснить, как пользоваться цифровыми средствами при решении профессиональных задач, задач личностного развития и финансового благополучия;	
- формат представления результатов поиска информации;	демонстрирует знания о том, как представлять результаты поиска информации;	
- возможности использования различных цифровых средств при решении профессиональных задач, задач личностного развития и финансового благополучия;	может охарактеризовать возможности различных цифровых средств, используемых для решения профессиональных задач, задач личностного развития и финансового благополучия;	
- актуальную нормативно-правовую базу, регламентирующую профессиональную деятельность, предпринимательство и личное финансовое планирование;	ориентируется в нормативно-правовой базе, регламентирующей профессиональную деятельность, предпринимательство и личное финансовое планирование;	

- возможные траектории профессионального развития и самообразования;	способен определить возможные траектории профессионального развития и самообразования;	
-различие между наличными и безналичными платежами, порядок использования их при оплате покупки;	способен определить наиболее подходящие способы оплаты товаров и услуг в конкретных ситуациях;	
- понятие инфляции, ее влияние на решение финансовых задач в профессии, личном планировании;	демонстрирует понимание влияния инфляции на решение финансовых задач в профессии, личном планировании	
- понятие иностранной валюты и валютного курса;	- демонстрирует понимание валютных курсов и порядка проведения расчетов по обмену одной валюты на другую;	
-структуру личных доходов и расходов, правила составления личного и семейного бюджета;	- демонстрирует понимание правил составления личного и семейного бюджета;	
- особенности различных банковских продуктов и возможности их использования в профессиональной, предпринимательской деятельности и для управления личными финансами;	способен назвать банковские продукты, описать их особенности и возможности для профессиональной, предпринимательской деятельности и для управления личными финансами;	
- базовые характеристики и риски основных финансовых инструментов для предпринимательской деятельности и управления личными финансами;	способен назвать базовые характеристики и риски основных финансовых инструментов для предпринимательской деятельности и управления личными финансами;	
- систему и полномочия государственных органов в сферах профессиональной деятельности, предпринимательской деятельности и защиты прав потребителей;	демонстрирует знания о государственных органах и их полномочиях в профессиональной и предпринимательской сферах, а также в сфере защиты прав потребителей;	
- особенности работы в малых и больших группах, работы в команде, организации коллективной работы;	способен охарактеризовать особенности работы в малых и больших группах, работы в команде, организации коллективной работы;	

- принципы организации проектной деятельности;	демонстрирует представление о принципах организации проектной деятельности;	
- принципы взаимодействия в коллективе;	демонстрирует представление о принципах взаимодействия в коллективе;	
- правила оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке РФ;	демонстрирует знание правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке РФ;	
- правила экологической безопасности;	демонстрирует знание правил экологической безопасности;	
- принципы бережливого производства.	демонстрирует знание принципов бережливого производства.	
Умеет		
- определять задачу в профессиональном и/или социальном контексте;	определяет задачу в профессиональном и/или социальном контексте;	Оценка результатов устного опроса; Оценка результатов практической работы; Оценка результатов тестирования; Самооценка своего умения, осуществляемая обучающимися. Экспертное наблюдение за ходом выполнения учебных заданий; Решение кейсов
-выявлять и отбирать информацию, необходимую для решения задачи;	осуществляет поиск и отбор информации, необходимой для решения задачи;	
- составлять план действий;	осуществляет планирование действий для решения задачи;	
- определять необходимые ресурсы;	определяет ресурсы для решения задачи;	
- реализовывать составленный план;	выполняет составленный план;	
- оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	оценивает полученный результат;	
- определять задачи для сбора информации;	определяет задачи для сбора информации;	
- планировать процесс поиска информации и осуществлять выбор необходимых источников;	планирует процесс поиска информации и осуществлять выбор необходимых источников;	
- оформлять результаты поиска, пользоваться средствами информационных технологий для решения профессиональных задач, задач личностного развития и финансового благополучия;	представляет результаты поиска информации для решения профессиональных задач, задач личностного развития и финансового благополучия с применением средств информационных технологий;	

- использовать различные цифровые средства при решении профессиональных задач, задач личностного развития и финансового благополучия;	демонстрирует умение пользоваться цифровыми средствами при решении профессиональных задач, задач личностного развития и финансового благополучия;	
- определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности, для ведения предпринимательской деятельности и личного финансового планирования;	использует актуальную нормативно-правовую документацию в профессиональной деятельности, для ведения предпринимательской деятельности и личного финансового планирования;	
- определять и выстраивать траектории профессионального и личностного развития;	планирует траектории профессионального и личностного развития;	
- осуществлять наличные и безналичные платежи, сравнивать различные способы оплаты товаров и услуг, соблюдать требования финансовой безопасности;	выполняет задания по выбору и использованию различных платежных инструментов в конкретной ситуации с учетом правил финансовой безопасности;	
- учитывать инфляцию при решении финансовых задач в профессии, личном планировании;	учитывает инфляцию при решении финансовых задач в профессии, личном планировании;	
- производить расчеты по валютно-обменным операциям;	производит расчеты по валютно-обменным операциям;	
- планировать личные доходы и расходы, принимать финансовые решения, составлять личный бюджет;	планирует личные доходы и расходы, принимать финансовые решения, составляет личный бюджет;	
- использовать разнообразие финансовых инструментов для управления личными финансами в целях достижения финансового благополучия с учетом финансовой безопасности;	выполняет практические задания, основанные на использовании разнообразных финансовых инструментов для управления личными финансами в целях достижения финансового благополучия с учетом финансовой безопасности;	
- выявлять сильные и слабые стороны бизнес-идеи;	анализирует бизнес-идею;	
- грамотно проводить презентацию бизнес-идеи открытия собственного дела в области профессиональной деятельности;	проводит презентацию бизнес-идеи открытия собственного дела в области профессиональной деятельности;	

- определять источники финансирования для реализации бизнес-идеи;	предлагает возможные источники финансирования для реализации бизнес- идеи;	
- производить основные финансовые расчеты при планировании личных финансов;	проводит финансовые расчет, включая анализ расходов, необходимых для достижения цели, выполняет практические задания, основанные на ситуациях, связанных с различными финансовыми расчетами;	
- оценивать финансовые риски, связанные с осуществлением предпринимательской деятельности и планирования личных финансов;	проводит оценку возможных финансовых рисков, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности и планирования личных финансов;	
- работать в коллективе и команде;	осуществляет коммуникации в соответствии с полученными знаниями и практическим опытом;	
- взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами, в ходе профессиональной и предпринимательской деятельности;	взаимодействует с коллегами, руководством, клиентами в модельных ситуациях профессиональной и предпринимательской деятельности с опорой на знания правил коммуникации;	
- грамотно излагать свои мысли, формулировать собственное мнение, обосновывать свою позицию в учебных и практических ситуациях;	грамотно излагает собственную точку зрения с приведением аргументов;	
- проявлять толерантность в коллективе;	демонстрирует толерантное поведение;	
- оформлять документы, связанные с профессиональной деятельностью и деловой коммуникацией, на государственном языке РФ;	выполняет практические задания по заполнению документов на государственном языке РФ в соответствии с примерами;	
- определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности, осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства.	демонстрирует понимание важности ресурсосбережения и определяет направления его применения.	

- осуществлять прием, выдачу, учет и хранение денежных средств - проводить проверку подлинности и платежеспособности денежных купюр и платежных средств безналичного расчета - производить денежные расчеты с покупателями	осуществляет прием, выдачу, учет и хранение денежных средств проводит проверку подлинности и платежеспособности денежных купюр и платежных средств безналичного расчета производит денежные расчеты с покупателями	

Приложение 2.6
к ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
СГ.06 ОСНОВЫ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

2026

Рабочая программа социально-гуманитарной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, утвержденного Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 1 августа 2024г. № 518

Организация-разработчик: ГАПОУ ТО «Агротехнологический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины
1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы
1.2 Планируемые результаты освоения
2. Структура и содержание учебного материала учебной дисциплины
2.1. Трудоемкость освоения дисциплины
2.2. Содержание учебного материала дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
3.1 Материально-техническое обеспечение
3.2 Учебно-методическое обеспечение
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1. Общая характеристика рабочей программы социально-гуманитарной дисциплины СГ.06 Основы цифровой экономики

1.2 Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина СГ.06 Основы цифровой экономики включена в вариативную часть социально-гуманитарного цикла учебного цикла образовательной программы по профессии 38.01.02 Продавец.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 03, ПК 1.6, ПК 2.7, ПК 2.8

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

1.2.1. Цель дисциплины

формирование представлений об инновационных технологиях цифровой экономики для применения в сфере профессиональной деятельности.

1.2.2. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Результаты освоения дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются:

ОК ПК	Умения	Знания	Навыки
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	- выделять и соотносить негативные и позитивные факторы цифровой трансформации, определять степень их воздействия на макро- и микроэкономические показатели; - понимать особенности и возможности современных и перспективных информационно-коммуникационных технологий, составляющих основу цифровой экономики; - применять технологии, приемы и средства безопасного поведения в интернет пространстве;	- основные теоретические подходы к анализу различных экономических ситуаций на отраслевом и макроэкономическом уровне, и уметь правильно моделировать ситуацию с учетом технологических, поведенческих, институционально-правовых особенностей цифровой экономики	- владеть навыками и использовать в работе цифровые технологии в организации торгово-технологического процесса

ПК 1.6. Применять цифровые технологии при продаже товаров ПКК 2.7. Осуществлять контроль и сопровождение процессов самообслуживания: консультирование клиентов, оперативное устранение неполадок, обучение пользованию терминалами ПКК 2.8. Соблюдение стандартов работы с корпоративной техникой и цифровыми сервисами	- организовывать деятельность в новых экономических условиях		

2. Структура и содержание учебного материала учебной дисциплины

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	30	12
Самостоятельная работа	2	-
Промежуточная аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок	-	-
Всего	32	12

2.2. Тематический план и содержание учебного материала рабочей программы дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала учебного материала	Объем, ак. часов /в том числе в форме практической подготовки, ак. часов	Коды компетенций, формированию которых, способствует элемент программы
Раздел: Основы цифровой экономики		32/12	ОК 01; ОК 02; ОК 03; ПК 1.3
Тема 1. Цифровая экономика: сущность, понятие, цель и задачи развития	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 03; ПК 1.6; ПК 2.7, ПК 2.8
	Определение цифровой экономики. Составляющие элементы и основные характеристики цифровой экономики. Виды цифровой экономики. Цели, задачи и риски развития цифровой экономики в России. Цифровая грамотность населения.	2	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа № 1. Групповая дискуссия «Экономика свободного заработка и свободного пользования»	2	
Тема 2. Технологические уклады и «Индустрия 4.0»	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01; ОК 02; ОК 03; ПК 1.6; ПК 2.7, ПК 2.8
	Технологические уклады: общая характеристика. Индустрия 4.0: четвертая промышленная революция. Шесть шагов по внедрению на предприятии принципов «Индустрии 4.0». Умная фабрика. Плюсы и минусы «Индустрии 4.0».	2	
Тема 3. Цифровая трансформация	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01; ОК 02; ОК 03; ПК 1.6; ПК 2.7, ПК 2.8
	Определение цифровой трансформации. Основные сферы стратегии цифровой трансформации. Базовая задача цифровой трансформации. Влияние цифровой трансформации на экономическое развитие	1	
	Самостоятельная работа №1. Разработка мини проекта на тему: Цифровая трансформация в профессиональной деятельности	1	
Тема 4.	Содержание учебного материала	6/2	
	Специфика и основные принципы управления в условиях цифровой экономики.	2	

Новые системы управления в условиях цифровой экономики	Перестройка управления. Глобальный банк цифровой трансформации. Цифровое государственное управление. Электронное правительство. Понятие «электронное правительство». Задачи электронного правительства. Виды взаимоотношений в системе электронного правительства. Российская модель электронного правительства.		ОК 01; ОК 02; ОК 03; ПК 1.6; ПК 2.7, ПК 2.8
	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа №2. Применение цифровых государственных сервисов организациями и гражданами. (Работа с интерфейсами и информацией на государственных порталах (электронное правительство, информационная инфраструктура, работа России, образование и кадры, умный город и телемедицина и т.д.)	2	
Тема 5. Цифровые технологии	Содержание учебного материала	4/4	ОК 01; ОК 02; ОК 03; ПК 1.6; ПК 2.7, ПК 2.8
	Виды цифровых технологий. Влияние цифровых технологий на формирование цифровой экономики. Технология «блокчейн». Суть технологии «блокчейн». История развития системы «блокчейн». Транзакции в системе «блокчейн». Использование «блокчейн» в бизнесе. Внутренние и отраслевые блокчейн-платформы. Цифровые технологии как форма связи между бизнесом, людьми и правительством. Мультипликативный эффект.	2	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа №3. Групповая дискуссия «Цифровые технологии как фактор повышения конкурентоспособности экономики»	2	
Тема 6. Цифровой бизнес	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 03; ПК 1.6; ПК 2.7, ПК 2.8
	Цифровой бизнес. Подходы к оценке эффективности цифрового бизнеса. Виды бизнес-моделей. Клиентоориентированная экономика. Цифровое предприятие. Построение цифрового бизнеса. Инсорсинг. Аутсорсинг.	2	
	В том числе практических занятий	4	
	Практическая работа №4. Использование инструментов цифровой экономики, через сервис электронная коммерция.	2	
	Практическая работа №5. Построение модели цифрового предприятия	2	

Тема 7. Цифровая макроэкономика. Виртуальные валюты цифрового мира	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01; ОК 02; ОК 03; ПК 1.6; ПК 2.7, ПК 2.8
	Цифровая страна. Характеристики цифровой страны. Построение цифровой страны. Криптовалюта. Виды криптовалют. Эмиссия криптовалюты. Фиатные деньги	2	
Тема 8. Драйверы цифрового экономического роста	Содержание учебного материала	2	ОК 01; ОК 02; ОК 03; ПК 1.6; ПК 2.7, ПК 2.8
	Искусственный интеллект. Правила поиска и использование ИИ-технологий в бизнесе. Промышленные роботы и цифровое производство. ИИ и рабочие места. Цифровая платформа. Классификация цифровых платформ. Большие данные. Интернет вещей. Квантовая информатика. Облачные вычисления.	2	
Тема 9. Финтех в цифровой экономике	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01; ОК 02; ОК 03; ПК 1.6; ПК 2.7, ПК 2.8
	Понятие финтех. Истрия финтеха. Компании финтеха. Финтех и сфера криптовалют. Общемировые тренды финтеха. Понятие «электронное правительство». Задачи электронного правительства. Виды взаимоотношений в системе электронного правительства. Российская модель электронного правительства. Цифровое будущее России. «Росатом» - один из мировых лидеров мировой цифровой экономики.	1	
	Самостоятельная работа №2. Составление презентации на тему: Цифровое будущее России	1	
Тема 10. Киберпреступность и информационная безопасность цифрового пространства	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 03; ПК 1.6; ПК 2.7, ПК 2.8
	Киберпреступность. Уголовная ответственность за киберпреступления. Компьютерный терроризм. Цифровая конфиденциальность. Цифровая безопасность. Пароли и аутентификация. Обновления и патчи. Антивирусное программное обеспечение. Осведомленность и обучение. Шифрование. Резервное копирование. Публичные Fi-Wi	-	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа №6. Веб-квест «Соблюдение мер безопасности при работе в системе «Интернет».	2	

Промежуточная аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок		
Всего	32/12	

3. Условия реализации учебной дисциплины

3.1 Материально-техническое обеспечение

Учебный кабинет «Социально-экономических дисциплин», оснащенный в соответствии с требованиями ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец.

Оборудование кабинета:

− посадочные места по количеству обучающихся;

− рабочее место преподавателя;

− маркерная доска;

− учебно-методическое обеспечение.

Технические средства обучения:

− компьютеры по количеству обучающихся;

− локальная компьютерная сеть и глобальная сеть Интернет;

− системное и прикладное программное обеспечение;

− антивирусное программное обеспечение;

− специализированное программное обеспечение;

− мультимедиапроектор

− интерактивная доска/панель/экран.

3.2 Учебно-методическое обеспечение

3.2.1 Основные печатные и/или электронные издания

1. Носова, С. С., Цифровая экономика : учебник / С. С. Носова, А. В. Путилов, А. Н. Норкина. — Москва : КноРус, 2024. — 303 с. — ISBN 978-5-406-11996-9. — URL: https://book.ru/book/950238 — Текст : электронный.

3.2.2 Дополнительные печатные и/или электронные издания

1. Бакулина А. А. Блокчейн как объект оценки : монография / А. А. Бакулина, В. В. Григорьев. - Москва : РУСАЙНС, 2024. - 197 с.

2. Бесхмельнов М. И. Применение алгоритмов машинного обучения для исследования конкурентоспособности организаций в условиях цифровой экономики : монография / М. И. Бесхмельнов. - Москва : СОЛОН-Пресс, 2023. - 103 с.

3. Бурьянов М. С. Цифровые права человека в условиях глобальных процессов: теория и практика реализации : монография / М. С. Бурьянов ; под науч. ред. С. А. Бурьянова. - Москва : РУСАЙНС, 2024. – 145 с.

4. Цифровая трансформация общества и информационная безопасность : материалы II Всероссийской науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 19 мая 2023 г.) / М-во науки и высш. образования Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т ; отв. за вып. А. Ю. Коковихин ; отв. ред. М. А. Панов. - Екатеринбург : Изд-во УрГЭУ, 2023. - 196 с.

5. Цифровая экономика и онлайн-образование: ключевые тренды и препятствия : материалы Междунар. науч.-практ.конф. (Екатеринбург, 26 мая 2022 г.) / М-во науки и высш. образования Рос. Федерации [и др.] ; отв. за вып. Е. Н. Ялунина ; отв. ред. М. В. Чудиновских. - Екатеринбург : Изд-во УрГЭУ, 2022. - 132 с.

6. Цифровое предприятие: производственный и операционный менеджмент : учебник / Я. П. Силин, А. Н. Головина, А. В. Быстров [и др.] ; под ред. Я. П. Силина [и др.] ; Урал. гос. экон. ун-т. - Екатеринбург : ТРИКС, 2021. - 335 с.

7. Экономика сферы услуг в условиях цифровизации : монография / Н. Ю. Власова, К. А. Данилова, Е. Б. Дворядкина [и др.] ; под науч. ред. Е. Б. Дворядкиной ; М-во науки и высш. образования Рос. Федерации [и др.]. - Екатеринбург : Изд-во УрГЭУ, 2020. - 309 с.

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Контроль и оценка раскрываются через усвоенные знания и приобретенные студентами умения, направленные на формирование общих и профессиональных компетенций.

Результаты обучения	Показатели освоенности компетенций	Методы оценки
Знает:		
– основные теоретические подходы к анализу различных экономических ситуаций на отраслевом и макроэкономическом уровне, и уметь правильно моделировать ситуацию с учетом технологических, поведенческих, институционально-правовых особенностей цифровой экономики	Перечисляет основные теоретические подходы к анализу различных экономических ситуаций на отраслевом и макроэкономическом уровне, и уметь правильно моделировать ситуацию с учетом технологических, поведенческих, институционально-правовых особенностей цифровой экономики	Экспертное наблюдение выполнения практических работ. Диагностика (опрос, тестирование)
Умеет:		
- выделять и соотносить негативные и позитивные факторы цифровой трансформации, определять степень их воздействия на макро- и микроэкономические показатели; - понимать особенности и возможности современных и перспективных информационно-коммуникационных технологий, составляющих основу цифровой экономики; - применять технологии, приемы и средства безопасного поведения в интернет пространстве; - организовывать деятельность в новых экономических условиях	Выделяет и соотносит негативные и позитивные факторы цифровой трансформации, определять степень их воздействия на макро- и микроэкономические показатели; - понимает особенности и возможности современных и перспективных информационно-коммуникационных технологий, составляющих основу цифровой экономики; - применяет технологии, приемы и средства безопасного поведения в интернет пространстве; - применяет цифровые сервисы для организации образовательной деятельности	Экспертное наблюдение Выполнение практических работ

Владеет:		
- навыками и использовать в работе цифровые технологии в организации торгово-технологического процесса - навыками ведения продаж товаров на электронных площадках, торговых маркет-плейсах - быстро осваивает обновления в кассовом ПО - работа с электронными документами (акты, накладные) в товароучетной системе - использование корпоративных чат-ботов или мобильных приложений для уточнения цен/остатков	использует в работе цифровые технологии в организации торгово-технологического процесса ведёт продажу товаров на электронных площадках, торговых маркет-плейсах быстро осваивает обновления в кассовом ПО работает с электронными документами (акты, накладные) в товароучетной системе использует корпоративные чат-ботов или мобильные приложения для уточнения цен/остатков	Экспертное наблюдение Выполнение практических работ

Приложение 2.7
к ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
СГ.07 ИСКУССТВО УБЕЖДЕНИЯ

2026

Рабочая программа социально-гуманитарной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, утвержденного Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 1 августа 2024г. № 518

Организация-разработчик: ГАПОУ ТО «Агротехнологический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины
1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы
1.2 Планируемые результаты освоения
2. Структура и содержание учебного материала учебной дисциплины
2.1. Трудоемкость освоения дисциплины
2.2. Содержание учебного материала дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
3.1 Материально-техническое обеспечение
3.2 Учебно-методическое обеспечение
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1.Общая характеристика рабочей программы социально-гуманитарной дисциплины СГ.07 Искусство убеждения

1.3 Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина СГ.07 Искусство убеждения включена в вариативную часть социально-гуманитарного учебного цикла образовательной программы по профессии 38.01.02 Продавец.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 04, ПК 1.5

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

1.2.1. Цель дисциплины

формирование компетенций, необходимых продавцам для эффективного взаимодействия с покупателями, понимания психологии потребителей, инструментов убеждения и повышения уровня продаж.

1.2.2. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Результаты освоения дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются:

ОК ПК	Умения	Знания	Навыки
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде ПК 1.5. Предоставлять информацию и консультировать о потребительских свойствах товаров, обслуживать покупателей с применением норм деловой этики	выявление потребностей и желаний клиентов; слушать и задавать вопросы покупателям; создавать эмоциональные связи с клиентом; работать с возражениями покупателей; разрешать конфликты; завершать покупательские сделки; убеждать покупателей	основные принципы убеждения; элементы эффективной коммуникации; принципы влияния; технологии создание собственных историй; техники работы с возражениями; стратегии разрешения конфликтов; техники закрытия сделки	обслуживать покупателей предоставлять информацию о товаре оказывать дополнительные услуги; саморегуляции в стрессовых ситуациях

2. Структура и содержание учебного материала учебной дисциплины

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	32	16
Самостоятельная работа	-	-
Промежуточная аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок	-	-
Всего	32	16

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, ак. часов /в том числе в форме практической подготовки, ак. часов	Коды компетенций, формированию которых, способствует элемент программы
1	2	3	4
Тема 1.1 Введение в искусство убеждения	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Определение убеждения и его значение в продажах	2	
	Основные принципы убеждения		
	Психологические аспекты влияния на покупателей		
	Определение убеждения и его значение в продажах		
Тема 1.2 Психология покупателя	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Понимание потребностей и желаний клиентов	2	
	Как эмоции влияют на процесс покупки		
	Мотивация и её роль в принятии решений		
Тема 1.3 Основы коммуникации	Содержание учебного материала	4/0	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Элементы эффективной коммуникации	4	
	Вербальные и невербальные сигналы		

	Умение слушать и задавать вопросы		
Тема 1.4 Техники убеждения	Содержание учебного материала	4/4	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Принципы влияния: авторитет, взаимность, дефицит	-	
	Использование социальных доказательств		
	В том числе практических занятий	4	
	Практическая работа №1. Ролевая игра «Убедите покупателя»	4	
Тема 1.5 Убеждение через сторителлинг	Содержание учебного материала	6/4	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Искусство рассказа: как создавать увлекательные истории	2	
	Технология создание собственных историй		
	В том числе практических занятий	4	
	Практическая работа №2. Создание и запись историй	4	
Тема 1.6 Работа с возражениями	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Понимание причин возражений клиентов	2	
	Техники работы с возражениями		
	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа №3. Ролевые игры «Клиент всегда прав!?», «Возражения на шахматной доске»	4	
	Содержание учебного материала	2/2	

Тема 1.7 Эмоциональное воздействие	Как использовать эмоции для убеждения	-	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Создание эмоциональной связи с клиентом		
	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа №4. Тренинг на развитие эмоционального интеллекта	2	
Тема 1.8 Конфликтология в коммерции	Содержание учебного материала	4/0	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Причины конфликтов в процессе продажи	4	
	Стратегии разрешения конфликтов		
	Приемы и методы разрешения конфликтов		
Тема 1.9 Заключение сделки	Содержание учебного материала	4/4	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Психология завершения продаж	-	
	Эффективные техники закрытия сделки		
	В том числе практических занятий		
	Практическая работа №5. Ролевые игры «Точка согласия», «Продажа за 60 секунд»	2	
	Практическая работа №6. Организационно-деятельностная игра «Магазин трудных клиентов»	2	
Промежуточная аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок			
Итого		32/16	

3. Условия реализации учебной дисциплины

3.1 Материально-техническое обеспечение

Учебный кабинет «Социально-экономических дисциплин», оснащенный в соответствии с требованиями ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец.

Оборудование кабинета:

− посадочные места по количеству обучающихся;

− рабочее место преподавателя;

− маркерная доска;

− учебно-методическое обеспечение.

Технические средства обучения:

− компьютеры по количеству обучающихся;

− локальная компьютерная сеть и глобальная сеть Интернет;

− системное и прикладное программное обеспечение;

− антивирусное программное обеспечение;

− специализированное программное обеспечение;

− мультимедиапроектор

− интерактивная доска/панель/экран.

3.2 Учебно-методическое обеспечение

3.2.1 Основные печатные и/или электронные издания

Гладышева, И. В., Техники самокоучинга для формирования профессиональной и эмоциональной устойчивости : учебное пособие / И. В. Гладышева, А. В. Вавилина. — Москва : Русайнс, 2024. — 211 с. — ISBN 978-5-466-06939-6. — URL: https://book.ru/book/954061 — Текст : электронный.

Рыжиков, С. Н., Продвижение товаров и услуг+ Приложение : учебник / С. Н. Рыжиков. — Москва : КноРус, 2025. — 220 с. — ISBN 978-5-406-13789-5. — URL: https://book.ru/book/955598 (дата обращения: 28.04.2025). — Текст : электронный.Аминов, И. И., Психология общения : учебник / И. И. Аминов. — Москва : КноРус, 2024. — 256 с. — ISBN 978-5-406-11894-8. — URL: https://book.ru/book/950293 (дата обращения: 28.04.2025). — Текст : электронный.

Рыжиков, С. Н., Психология общения. Практикум + еПриложение : учебное пособие / С. Н. Рыжиков, Ю. М. Демидова. — Москва : КноРус, 2024. — 318 с. — ISBN 978-5-406-12987-6. — URL: https://book.ru/book/955237 — Текст : электронный.

3.2.3 Дополнительные печатные и/или электронные издания

Осенкова, Т. А., Психология рекламы : учебное пособие / Т. А. Осенкова. — Москва : КноРус, 2025. — 141 с. — ISBN 978-5-406-14589-0. — URL: https://book.ru/book/957680— Текст : электронный.

Анцупов, А. Я., Психология делового общения и конфликтология : учебник / А. Я. Анцупов, И. Е. Жмурин, А. И. Шипилов. — Москва : КноРус, 2023. — 579 с. — ISBN 978-5-406-11559-6. — URL: https://book.ru/book/949428 — Текст : электронный.

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Контроль и оценка раскрываются через усвоенные знания и приобретенные студентами умения, направленные на формирование общих и профессиональных компетенций.

Результаты обучения	Показатели освоенности компетенций	Методы оценки
Знает:		
основные принципы убеждения; элементы эффективной коммуникации; принципы влияния; технологии создание собственных историй; техники работы с возражениями; стратегии разрешения конфликтов; техники закрытия сделки	интерпретирует основные принципы убеждения; устанавливает элементы эффективной коммуникации; называет принципы влияния; воспроизводит технологии создание собственных историй; называет техники работы с возражениями; раскрывает стратегии разрешения конфликтов; перечисляет техники закрытия сделки	Экспертное наблюдение выполнения практических работ. Диагностика (опрос, тестирование)
Умеет:		
выявление потребностей и желаний клиентов; слушать и задавать вопросы покупателям; создавать эмоциональные связи с клиентом; работать с возражениями покупателей; разрешать конфликты; завершать покупательские сделки; убеждать покупателей	выявляет потребностей и желаний клиентов; слушает и задает вопросы покупателям; создает эмоциональные связи с клиентом; работает с возражениями покупателей; разрешает конфликты; завершает покупательские сделки	Экспертное наблюдение Выполнение практических работ
Навыки:		
обслуживать покупателей предоставлять информацию о товаре оказывать дополнительные услуги; саморегуляции в стрессовых ситуациях	обслуживает покупателей предоставляет информацию о товаре оказывает дополнительные услуги покупателям; применяет техники саморегуляции в стрессовых ситуациях	Экспертное наблюдение Выполнение практических работ

Приложение 2.8
к ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
СГ.07 ОСНОВЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭТИКИ

2026

Рабочая программа социально-гуманитарной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, утвержденного Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 1 августа 2024г. № 518

Организация-разработчик: ГАПОУ ТО «Агротехнологический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины 4
1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы 4
1.2 Планируемые результаты освоения 4
2. Структура и содержание учебного материала учебной дисциплины 6
2.1. Трудоемкость освоения дисциплины 6
2.2. Содержание учебного материала дисциплины 7
3. Условия реализации учебной дисциплины 9
3.1 Материально-техническое обеспечение 9
3.2 Учебно-методическое обеспечение 9
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины 10

1.Общая характеристика рабочей программы социально-гуманитарной дисциплины СГ.07 Основы профессиональной этики

1.1 Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина СГ.07 Основы профессиональной этики включена в вариативную часть социально-гуманитарного учебного цикла образовательной программы по профессии 38.01.02 Продавец.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 04, ПК 1.5

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

1.2.1. Цель дисциплины

формирование у обучающихся понимания профессиональной этики продавца, умений применять этические нормы в профессиональной деятельности, навыков корректного общения с покупателями в сети розничной и оптовой торговли.

1.2.2. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Результаты освоения дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются:

ОК ПК	Умения	Знания	Навыки
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде ПК 1.5. Предоставлять информацию и консультировать о потребительских свойствах товаров, обслуживать покупателей с применением норм деловой этики	идентифицировать и решать этические проблемы, возникающие в процессе продажи; строить отношения с клиентами на основе доверия и уважения; соблюдать этические нормы; защищать личные данные клиентов и соблюдать правила конфиденциальности	принципы и нормы, регулирующих поведение продавца в профессиональной среде; принципы клиенто-ориентированности и делового общения; этические стандарты в рекламе и продвижении товаров	обслуживать покупателей предоставлять информацию о товаре оказывать дополнительные услуги; **саморегуляции** в стрессовых ситуациях

2. Структура и содержание учебного материала учебной дисциплины

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	32	16
Самостоятельная работа	-	-
Промежуточная аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок	-	-
Всего	32	16

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, ак. часов /в том числе в форме практической подготовки, ак. часов	Коды компетенций, формированию которых, способствует элемент программы
Раздел 1. Основы профессиональной этики		32/16	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
Тема 1. Введение в профессию	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Роль продавца в современной коммерции и бизнесе	2	
	Требования к профессии «продавец» в соответствии с ЕТКС		
	Основные компетенции продавца		
	Значение этики в профессии продавца		
Тема 2. Профессиональная этика продавца	Содержание учебного материала	4/0	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Принципы и нормы этики продавца	4	
	Стандарты общения, конфликты и клиентоориентированность		
	Стратегии и тактика предупреждения и разрешения конфликтов в системе взаимодействия продавец-покупатель		
Тема 3. Профессиональная культура продавца	Содержание учебного материала	6/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Дресс-код продавца от внешнего вида до делового этикета. Униформа, аккуратность, допустимые аксессуары	4	
	Язык тела: открытые позы, зрительный контакт, улыбка		
	Речевая культура		
	Гигиена и деловой этикет		
	Работа с разными возрастными группами и типами покупателей		
	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа №1. Взаимодействие с клиентами разных возрастных групп	2	

Тема 4. Продавец как лицо компании	Содержание учебного материала	6/4	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Продавец — «живой логотип» компании		
	Корпоративная культура, корпоративный стиль, лояльность к компании, конфиденциальность	2	
	Трансляция ценностей бренда		
	Эффект «сарафанного радио», отзывы в интернете		
	В том числе практических занятий:	4	
	Практическая работа № 2. Деловая игра «Спаси репутацию бренда»	4	
Тема 5. Этические дилеммы в продажах	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Понятие «этические дилеммы в продажах»	-	
	Виды дилемм: конфликт интересов, правда против выгоды, честность перед клиентом против лояльности		
	Инструменты для принятия решений: модель «3 вопроса», принцип «Золотого правила»		
	Последствия неэтичных решений		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №3. Анализ реальных дилемм и способов их разрешения	2	
Тема 6. Этика и право в продажах	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Закон о защите прав потребителей и его применение в профессиональной деятельности		
	Закон о защите персональных данных – зона ответственности продавца.		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №4. Разбор юридических аспектов: возвраты, жалобы, персональные данные	2	
Тема 7. Цифровая этика продавца	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Профессиональные обязанности и этика продавца-консультанта на цифровых платформах и маркетплейсах	-	
	Понятие digital-общение, live-общение		
	Отличия офлайн- и онлайн-коммуникации		

	Особенности этики в live-общении и социальных сетях: синхронность, асинхронность, тон и язык, правила, скорость реакции, конфиденциальность		
	В том числе практических занятий:	4	
	Практическая работа №5. Разбор скриншотов переписки продавца-консультанта с нарушениями	2	
	Практическая работа №6. Создание цифрового кодекса продавца для выбранного бренда	2	
Тема 8. Этические нормы в рекламе и маркетинге	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Основы этики в рекламе. Этичная и неэтичная реклама. Разница между убеждениями и манипуляциями. Принципы честности, прозрачности и уважения к потребителю	2	
	Законодательные ограничения. ФЗ «О рекламе» (запрет на обман, дискриминацию, скрытые условия)		
	Запрещенные приемы в рекламе: манипуляции, дискриминация, обман		
	Этические ограничения для особых категорий товаров		
	Таргетинг. Виды таргетинга. Этические границы таргетинга		
	В том числе практических занятий:		
	Практическое занятие №7. Разбор жалоб в Федеральную монопольную службу	2	
Тема 10. Итоговое занятие	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Обсуждение, анализ полученных знаний и навыков	-	
	Оценка прогресса участников		
	Подведение итогов курса		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическое занятие №7. Защита мини проекта «Этический манифест продавца»	2	
Промежуточная аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок			
Всего		32/16	

3. Условия реализации учебной дисциплины

3.1 Материально-техническое обеспечение

Учебный кабинет «Социально-экономических дисциплин», оснащенный в соответствии с требованиями ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец.

Оборудование кабинета:

− посадочные места по количеству обучающихся;

− рабочее место преподавателя;

− маркерная доска;

− учебно-методическое обеспечение.

Технические средства обучения:

− компьютеры по количеству обучающихся;

− локальная компьютерная сеть и глобальная сеть Интернет;

− системное и прикладное программное обеспечение;

− антивирусное программное обеспечение;

− специализированное программное обеспечение;

− мультимедиапроектор

− интерактивная доска/панель/экран.

3.2 Учебно-методическое обеспечение

3.2.1 Основные печатные и/или электронные издания

Аминов, И. И., Психология общения : учебник / И. И. Аминов. — Москва : КноРус, 2024. — 256 с. — ISBN 978-5-406-11894-8. — URL: https://book.ru/book/950293 (дата обращения: 28.04.2025). — Текст : электронный.

Федорова, А. В., Профессиональная этика и психология делового общения : учебное пособие / А. В. Федорова. — Москва : КноРус, 2025. — 218 с. — ISBN 978-5-406-13839-7. — URL: https://book.ru/book/955639 — Текст : электронный.

Рыжиков, С. Н., Психология общения. Практикум + еПриложение : учебное пособие / С. Н. Рыжиков, Ю. М. Демидова. — Москва : КноРус, 2024. — 318 с. — ISBN 978-5-406-12987-6. — URL: https://book.ru/book/955237 — Текст : электронный.

3.2.4 Дополнительные печатные и/или электронные издания

Осенкова, Т. А., Психология рекламы : учебное пособие / Т. А. Осенкова. — Москва : КноРус, 2025. — 141 с. — ISBN 978-5-406-14589-0. — URL: https://book.ru/book/957680— Текст : электронный.

Анцупов, А. Я., Психология делового общения и конфликтология : учебник / А. Я. Анцупов, И. Е. Жмурин, А. И. Шипилов. — Москва : КноРус, 2023. — 579 с. — ISBN 978-5-406-11559-6. — URL: https://book.ru/book/949428 — Текст : электронный.

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Контроль и оценка раскрываются через усвоенные знания и приобретенные студентами умения, направленные на формирование общих и профессиональных компетенций.

Результаты обучения	Показатели освоенности компетенций	Методы оценки
Знает:		
принципы и нормы, регулирующих поведение продавца в профессиональной среде; принципы клиенто-ориентированности и делового общения; этические стандарты в рекламе и продвижении товаров	воспроизводит и раскрывает сущность принципы и нормы, регулирующих поведение продавца в профессиональной среде; называет и понимает принципы клиенто-ориентированности и делового общения; перечисляет этические стандарты в рекламе и продвижении товаров	Экспертное наблюдение выполнения практических работ. Диагностика (опрос, тестирование)
Умеет:		
идентифицировать и решать этические проблемы, возникающие в процессе продажи; строить отношения с клиентами на основе доверия и уважения; соблюдать этические нормы; защищать личные данные клиентов и соблюдать правила конфиденциальности	идентифицирует и решать этические проблемы, возникающие в процессе продажи; строит отношения с клиентами на основе доверия и уважения; соблюдает этические нормы; защищает личные данные клиентов и соблюдать правила конфиденциальности	Экспертное наблюдение Выполнение практических работ
Навыки:		
обслуживать покупателей предоставлять информацию о товаре оказывать дополнительные услуги; саморегуляции в стрессовых ситуациях	обслуживает покупателей предоставляет информацию о товаре оказывает дополнительные услуги покупателям; применяет техники саморегуляции в стрессовых ситуациях	Экспертное наблюдение Выполнение практических работ

Приложение 2.9
к ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
СГ.07 ПСИХОЛОГИЯ ПОКУПАТЕЛЯ

2026

Рабочая программа социально-гуманитарной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, утвержденного Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 1 августа 2024г. № 518

Организация-разработчик: ГАПОУ ТО «Агротехнологический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины
1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы
1.2 Планируемые результаты освоения
2. Структура и содержание учебного материала учебной дисциплины
2.1. Трудоемкость освоения дисциплины
2.2. Содержание учебного материала дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
3.1 Материально-техническое обеспечение
3.2 Учебно-методическое обеспечение
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1.Общая характеристика рабочей программы социально-гуманитарной дисциплины СГ.07 Психология покупателя

1.1 Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина СГ.07 Психология покупателя включена в вариативную часть социально-гуманитарного цикла учебного цикла образовательной программы по профессии 38.01.02 Продавец.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 04, ПК 1.5.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

1.2.1. Цель дисциплины

формирование компетенций, необходимых продавцам для эффективного взаимодействия с покупателями, понимания психологии потребителей и повышения уровня продаж

1.2.2. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Результаты освоения дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются:

ОК ПК	Умения	Знания	Навыки
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	определять потребности и мотивы покупателей; проводить презентации и консультировать клиентов; управлять процессом принятия решения о покупке; работать с возражениями и укреплять доверие клиента; повышать лояльность и удовлетворенность покупателей	теорию принятия решений покупателем; методы анализа потребностей клиентов; основы психологии убеждающего общения; техники воздействия на покупательское поведение; способы повышения лояльности клиентов	-
ПК 1.5. Предоставлять информацию и консультировать о потребительских свойствах товаров, обслуживать покупателей с применением норм деловой этики	обслуживать покупателей с применением норм деловой этики	потребительских свойств товаров	обслуживать покупателей предоставлять информацию о товаре оказывать дополнительные услуги; саморегуляции в стрессовых ситуациях

2. Структура и содержание учебного материала учебной дисциплины

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	30	16
Самостоятельная работа		-
Промежуточная аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок	-	-
Всего	32	16

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, ак. часов /в том числе в форме практической подготовки, ак. часов	Коды компетенций, формированию которых, способствует элемент программы
1	2	3	4
Тема 1.1 Введение в психологию потребителей товаров	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Определение психологии потребителя. Особенности восприятия продукта. Факторы, формирующие предпочтения покупателей. Этапы процесса выбора продукта. Типичные барьеры в принятии решения о покупке. Методы исследования предпочтений покупателей	2	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа №1. Исследование предпочтений покупателей различных возрастных групп	2	
Тема 1.2 Типологии личности покупателя	Содержание учебного материала	6/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Классификация покупателей по характерологическим признакам. Классификация покупателей по степени активности. Покупательские типы по эмоциональному восприятию. Социально-психологические группы покупателей. Психологический портрет идеального покупателя	4	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа №2. Разработка индивидуальных подходов к покупателям разных типов	2	
Тема 1.3 Потребности и мотивы покупателя	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Общая характеристика потребностей человека по А. Маслоу. Уровни потребностей и поведение покупателя. Мотивация как движущая сила поведения. Виды мотивов, влияющих на решение о покупке. Стратегия выявления потребностей покупателя. Связь между мотивацией и поведением покупателя.	2	
	В том числе практических занятий		
	Практическая работа №3. Формирование коммерческого предложения на основе мотивов покупателя	2	

Тема 1.4. Эмоциональное влияние на покупку	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Роль эмоций в принятии решения о покупке. Эмоциональные триггеры. Эмоции, влияющие на решение о покупке	2	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа №4. Управление эмоциями клиента в сложных ситуациях	2	
Тема 1.5 Техника активного слушания продавец - покупатель	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Понятие активное слушание. Компоненты активного слушания: невербальные сигналы (контакт глазами, поза тела, жесты), вербальные подтверждения (поддерживающие слова, перефразирование сказанного). Правила активного слушателя. Выявление скрытых потребностей покупателя. Переформулирование услышанной информации. Отражение чувств клиента	2	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа №5. Ведение диалогов с покупателями с использованием элементов активного слушания	2	
Тема 1.6 Презентация товара	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Подготовка к презентации товара. Организация структуры презентации. Представление сильных сторон товара. Способы удержания внимания покупателя. Демонстрация и тестирование товара. Работа с возражениями. Закрытие сделки	2	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа №6. Ролевая игра «Демонстрация товара»	2	
Тема 1.7 Лояльность покупателя	Содержание учебного материала	6/4	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Определение понятия «лояльность покупателя». Виды лояльности и их характеристики. Инструменты повышения лояльности. Анализ обратной связи от покупателей	2	
	В том числе практических занятий		
	Практическая работа №7. Разработка программы лояльности для определённой категории клиентов	2	
	Практическая работа №8. Защита мини проекта «Психология покупателя»	2	
Промежуточная аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок			
Всего		32/16	

3. Условия реализации учебной дисциплины

3.1 Материально-техническое обеспечение

Учебный кабинет «Социально-экономических дисциплин», оснащенный в соответствии с требованиями ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец.

Оборудование кабинета:

− посадочные места по количеству обучающихся;

− рабочее место преподавателя;

− маркерная доска;

− учебно-методическое обеспечение.

Технические средства обучения:

− компьютеры по количеству обучающихся;

− локальная компьютерная сеть и глобальная сеть Интернет;

− системное и прикладное программное обеспечение;

− антивирусное программное обеспечение;

− специализированное программное обеспечение;

− мультимедиапроектор

− интерактивная доска/панель/экран.

3.2 Учебно-методическое обеспечение

3.2.1 Основные печатные и/или электронные издания

1.Рыжиков, С. Н., Продвижение товаров и услуг+ Приложение : учебник / С. Н. Рыжиков. — Москва : КноРус, 2025. — 220 с. — ISBN 978-5-406-13789-5. — URL: https://2.book.ru/book/955598. — Текст : электронный.

Аминов, И. И., Психология общения : учебник / И. И. Аминов. — Москва : КноРус, 2024. — 256 с. — ISBN 978-5-406-11894-8. — URL: https://book.ru/book/950293. — Текст : электронный.

3.Рыжиков, С. Н., Психология общения. Практикум + еПриложение : учебное пособие / С. Н. Рыжиков, Ю. М. Демидова. — Москва : КноРус, 2024. — 318 с. — ISBN 978-5-406-12987-6. — URL: https://book.ru/book/955237 — Текст : электронный.

4.Федорова, А. В., Профессиональная этика и психология делового общения : учебное пособие / А. В. Федорова. — Москва : КноРус, 2025. — 218 с. — ISBN 978-5-406-13839-7. — URL: https://book.ru/book/955639 — Текст : электронный.

3.2.5 Дополнительные печатные и/или электронные издания

1.Осенкова, Т. А., Психология рекламы : учебное пособие / Т. А. Осенкова. — Москва : КноРус, 2025. — 141 с. — ISBN 978-5-406-14589-0. — URL: https://book.ru/book/957680— Текст : электронный.

2.Анцупов, А. Я., Психология делового общения и конфликтология : учебник / А. Я. Анцупов, И. Е. Жмурин, А. И. Шипилов. — Москва : КноРус, 2023. — 579 с. — ISBN 978-5-406-11559-6. — URL: https://book.ru/book/949428 — Текст : электронный.

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Контроль и оценка раскрываются через усвоенные знания и приобретенные студентами умения, направленные на формирование общих и профессиональных компетенций.

Результаты обучения	Показатели освоенности компетенций	Методы оценки
Знает:		
теорию принятия решений покупателем; методы анализа потребностей клиентов; основы психологии убеждающего общения; техники воздействия на покупательское поведение; способы повышения лояльности клиентов	излагает теорию принятия решений покупателем; интерпретирует методы анализа потребностей клиентов; основы психологии убеждающего общения; объясняет техники воздействия на покупательское поведение; излагает способы повышения лояльности клиентов	Экспертное наблюдение выполнения практических работ. Диагностика (опрос, тестирование)
Умеет:		
определять потребности и мотивы покупателей; проводить презентации и консультировать клиентов; управлять процессом принятия решения о покупке; работать с возражениями и укреплять доверие клиента; повышать лояльность и удовлетворенность покупателей	определяет потребности и мотивы покупателей; проводит презентации и консультировать клиентов; управляет процессом принятия решения о покупке; работает с возражениями и укрепляет доверие клиента; повышает лояльность и удовлетворенность покупателей	Экспертное наблюдение Выполнение практических работ
Навыки:		
обслуживать покупателей предоставлять информацию о товаре оказывать дополнительные услуги; саморегуляции в стрессовых ситуациях	обслуживает покупателей предоставляет информацию о товаре оказывает дополнительные услуги покупателям; применяет техники саморегуляции в стрессовых ситуациях	Экспертное наблюдение Выполнение практических работ

Приложение 2.10
к ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
СГ.07 ПСИХОЛОГИЯ САМОРАЗВИТИЯ

2026

Рабочая программа социально-гуманитарной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, утвержденного Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 1 августа 2024г. № 518

Организация-разработчик: ГАПОУ ТО «Агротехнологический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины
1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы
1.2 Планируемые результаты освоения
2. Структура и содержание учебного материала учебной дисциплины
2.1. Трудоемкость освоения дисциплины
2.2. Содержание учебного материала дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
3.1 Материально-техническое обеспечение
3.2 Учебно-методическое обеспечение
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1. Общая характеристика рабочей программы социально-гуманитарной дисциплины СГ.07 Психология саморазвития

1.1 Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина СГ.07 Психология саморазвития включена в вариативную часть социально-гуманитарного учебного цикла образовательной программы по профессии 38.01.02 Продавец.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 04, ПК 1.5

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

1.2.1. Цель дисциплины

формирование у обучающихся системных знаний, практических умений и личностных установок, необходимых для осознанного, непрерывного саморазвития в профессиональной и личностной сферах.

1.2.2. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Результаты освоения дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются:

ОК ПК	Умения	Знания	Навыки
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде ПК 1.5. Предоставлять информацию и консультировать о потребительских свойствах товаров, обслуживать покупателей с применением норм деловой этики	составлять индивидуальный план профессионального роста; балансировать профессиональное и личностное развитие адаптировать методы саморазвития под карьерные цели	ключевые понятия психологии саморазвития; теории личностного роста; этапы и закономерности, препятствия и кризисы саморазвития; методы самодиагностики; структуру самооценки; компоненты эмоционального интеллекта; техники преодоления прокрастинации; принципы эффективной коммуникации	обслуживать покупателей предоставлять информацию о товаре оказывать дополнительные услуги; саморегуляции в стрессовых ситуациях

2. Структура и содержание учебного материала учебной дисциплины

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	32	16
Самостоятельная работа		-
Промежуточная аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок	-	-
Всего	32	16

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, ак. часов /в том числе в форме практической подготовки, ак. часов	Коды компетенций, формированию которых, способствует элемент программы
Раздел 1. Психология саморазвития		32/16	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
Тема 1.1 Введение в психологию саморазвития	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Определение понятия «саморазвитие» и его значимость для продавца	2	
	Основные концепции и подходы к саморазвитию		
	Основные теории личностного роста (Маслоу, Роджерс, Выготский)		
Тема 1.2 Самосознание и рефлексия	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Влияние Я-концепции на процесс саморазвития	2	
	Структура и функции самооценки		
	Понимание своих сильных и слабых сторон		
	Дневник саморазвития		
	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа №1. Выявление зон роста и приоритетных направлений развития на основе SWOT- анализа	2	

Тема 1.3 Целеполагание в саморазвитии	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Принципы эффективного целеполагания	-	
	Постановка целей по SMART		
	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа №2. Разработка плана достижения профессиональной цели	2	
Тема 1.4 Мотивация к саморазвитию	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Теории мотивации. Личностные и профессиональные потребности. Притязания.	2	
	Внутренняя и внешняя мотивация		
	Факторы и способы повышения мотивации		
	Кризисы саморазвития		
Тема 1.5 Эмоциональный интеллект	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Понятие эмоционального интеллекта и его роль в саморазвитии	2	
	Основные компоненты эмоционального интеллекта: самосознание, саморегуляция, мотивация, эмпатия, социальные навыки.		
	Практическая значимость развития эмоционального интеллекта для продавца.		
	Методики и инструменты развития эмоционального интеллекта.		
	В том числе практических занятий	2	

	Практическая работа №3. Рефлексия: анализ собственных реакций в различных ситуациях	2	
Тема 1.6 Стратегии профессионального саморазвития	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Ключевые компетенции продавца будущего	2	
	Принципы непрерывного обучения		
	Методы самодиагностики		
	Классические и инновационные подходы саморазвития: Модель 70/20/10 (обучение через опыт, обратную связь и теорию). Микрообучение и использование digital-ресурсов (курсы, подкасты, вебинары). Практики осознанности и рефлексии		
	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа №4. Деловая игра «Продавец 2030: прокачай стратегию роста»	2	
Тема 1.7 Управление временем – «тайм-менеджмент»	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Понятие и принципы управления временем	2	
	Тайм-менеджмента в профессиональной деятельности продавца		
	Природа прокрастинации: психологические механизмы прокрастинации. Типы прокрастинаторов (перфекционист, избегатель, импульсивный и др.). Связь прокрастинации с эмоциональным интеллектом		
	Основные «поглотители времени» в работе продавца		

	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа №5. Хронометраж рабочего времени. Анализ матрицы Эйзенхауэра. Выявление личных хронофагов	1	
	Практическая работа №6. Профилактика прокрастинации	1	
Тема 1.8 Коммуникативные навыки и саморазвитие продавца	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Основы эффективной коммуникации в продажах Структура коммуникативного процесса (отправитель-сообщение-получатель). Вербальные и невербальные компоненты общения. Барьеры коммуникации и методы их преодоления Особенности B2B и B2C коммуникаций	2	
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №7. Разбор типовых и сложных коммуникативных ситуаций в системе продавец-покупатель	2	
Тема 1.9 Работа с критикой	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Теоретические основы восприятия критики. Понятие и виды критики (конструктивная/деструктивная).	2	
	Психологические механизмы реакции на критику.		
	Различие между критикой и обратной связью.		
	Важность работы с критикой для профессионального роста		
	В том числе практических занятий	2	

	Практическая работа №8. Диагностика личного восприятия критики	2	
Тема 1.10 Итоговое занятие	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Обсуждение и анализ полученных знаний и навыков. Оценка прогресса участников.	-	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа №9. Подведение итогов курса и рекомендации по дальнейшему развитию	2	
Промежуточная аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок		-	
Итого		32/16	

3. Условия реализации учебной дисциплины

3.1 Материально-техническое обеспечение

Учебный кабинет «Социально-экономических дисциплин», оснащенный в соответствии с требованиями ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец.

Оборудование кабинета:

− посадочные места по количеству обучающихся;

− рабочее место преподавателя;

− маркерная доска;

− учебно-методическое обеспечение.

Технические средства обучения:

− компьютеры по количеству обучающихся;

− локальная компьютерная сеть и глобальная сеть Интернет;

− системное и прикладное программное обеспечение;

− антивирусное программное обеспечение;

− специализированное программное обеспечение;

− мультимедиа проектор

− интерактивная доска/панель/экран.

3.2 Учебно-методическое обеспечение

3.2.1 Основные печатные и/или электронные издания

1.Гладышева, И. В., Техники самокоучинга для формирования профессиональной и эмоциональной устойчивости : учебное пособие / И. В. Гладышева, А. В. Вавилина. — Москва : Русайнс, 2024. — 211 с. — ISBN 978-5-466-06939-6. — URL: https://book.ru/book/954061— Текст : электронный.

2.Неволина, В. В., Профессиональное саморазвитие современного студента. Стратегии и тактики : монография / В. В. Неволина. — Москва : Русайнс, 2020. — 203 с. — ISBN 978-5-4365-4849-4. — URL: https://book.ru/book/939739. — Текст : электронный.

3.2.2.Дополнительные печатные и/или электронные издания

1.Аминов, И. И., Психология общения : учебник / И. И. Аминов. — Москва : КноРус, 2024. — 256 с. — ISBN 978-5-406-11894-8. — URL: https://book.ru/book/950293. — Текст : электронный.

2.Мартишина, Н. В., Цифровая образовательная среда: возможности развития ключевых личностных компетенций человека XXI века : монография / Н. В. Мартишина, Н. В. Гречушкина. — Москва : Русайнс, 2023. — 152 с. — ISBN 978-5-466-04181-1. — URL: ttps://book.ru/book/951491 — Текст : электронный.

3.Осенкова, Т. А., Психология рекламы : учебное пособие / Т. А. Осенкова. — Москва : КноРус, 2025. — 141 с. — ISBN 978-5-406-14589-0. — URL: https://book.ru/book/957680— Текст : электронный.

4., С. Н., Психология общения. Практикум + еПриложение : учебное пособие / С. Н. Рыжиков, Ю. М. Демидова. — Москва : КноРус, 2024. — 318 с. — ISBN 978-5-406-12987-6. — URL: https://book.ru/book/955237 — Текст : электронный.

5.Федорова, А. В., Профессиональная этика и психология делового общения : учебное пособие / А. В. Федорова. — Москва : КноРус, 2025. — 218 с. — ISBN 978-5-406-13839-7. — URL: https://book.ru/book/955639. — Текст : электронный.

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Контроль и оценка раскрываются через усвоенные знания и приобретенные студентами умения, направленные на формирование общих и профессиональных компетенций.

Результаты обучения	Показатели освоенности компетенций	Методы оценки
Знает:		
ключевые понятия психологии саморазвития; теории личностного роста; этапы и закономерности, препятствия и кризисы саморазвития; методы самодиагностики; структуру самооценки; компоненты эмоционального интеллекта; техники преодоления прокрастинации; принципы эффективной коммуникации	воспроизводит ключевые понятия психологии саморазвития; раскрывает суть теории личностного роста; перечисляет этапы и закономерности, препятствия и кризисы саморазвития; раскрывает методы самодиагностики; излагает структуру самооценки; определяет компоненты эмоционального интеллекта; раскрывает техники преодоления прокрастинации; устанавливает принципы эффективной коммуникации	Экспертное наблюдение выполнения практических работ. Диагностика (опрос, тестирование)
Умеет:		
составлять индивидуальный план профессионального роста; балансировать профессиональное и личностное развитие адаптировать методы саморазвития под карьерные цели	составляет индивидуальный план профессионального роста; сочетает профессиональное и личностное развитие адаптирует методы саморазвития под карьерные цели	Экспертное наблюдение Выполнение практических работ
Навыки:		
обслуживать покупателей предоставлять информацию о товаре оказывать дополнительные услуги; саморегуляции в стрессовых ситуациях	обслуживает покупателей предоставляет информацию о товаре оказывает дополнительные услуги покупателям; применяет техники саморегуляции в стрессовых ситуациях	Экспертное наблюдение Выполнение практических работ

Приложение
к ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец 2.11

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
СГ.07 ТЕХНОЛОГИЯ И ПСИХОЛОГИЯ ПРОДАЖ

2026

Рабочая программа социально-гуманитарной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, утвержденного Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 1 августа 2024г. № 518

Организация-разработчик: ГАПОУ ТО «Агротехнологический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины
1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы
1.2 Планируемые результаты освоения
2. Структура и содержание учебного материала учебной дисциплины
2.1. Трудоемкость освоения дисциплины
2.2. Содержание учебного материала дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
3.1 Материально-техническое обеспечение
3.2 Учебно-методическое обеспечение
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1. Общая характеристика рабочей программы социально-гуманитарной дисциплины СГ.07 Технология и психология продаж

1.1 Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина СГ.07 Технология и психология продаж включена в вариативную часть социально-гуманитарного учебного цикла образовательной программы по профессии 38.01.02 Продавец.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 04, ПК 1.5

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

1.2.1. Цель дисциплины

формирование у обучающихся знаний, умений и навыков эффективных продаж через освоение современных технологий, психологических приемов и коммуникативных стратегий, необходимых для успешного взаимодействия с клиентами и достижения бизнес-результатов

1.2.2. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Результаты освоения дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются:

ОК ПК	Умения	Знания	Навыки
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде ПК 1.5. Предоставлять информацию и консультировать о потребительских свойствах товаров, обслуживать покупателей с применением норм деловой этики	выявлять потребности покупателей и мотивировать к выполнению покупок; организовывать эффективное взаимодействие с покупателями; заключать торговые сделки	факторы, влияющие на покупки; этапы продаж; техники установления контактов; техники активного слушания; основные принципы убеждения; причины возникновения возражений; этапы совершения сделки	обслуживать покупателей предоставлять информацию о товаре оказывать дополнительные услуги; саморегуляции в стрессовых ситуациях

2. Структура и содержание учебного материала учебной дисциплины

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	32	16
Самостоятельная работа	-	-
Промежуточная аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок	-	-
Всего	32	16

2.2. Тематический план и содержание учебного материала

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, ак. часов /в том числе в форме практической подготовки, ак. часов	Коды компетенций, формированию которых, способствует элемент программы
Раздел 1. Технология и психология продаж		32/16	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
Тема 1. Введение в психологию продаж	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Определение психологии продаж	2	
	Основные концепции и подходы организации продаж		
	Значение психологии в продажах		
Тема 2. Психология покупателя	Содержание учебного материала	4/0	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Понимание потребностей и мотивации клиентов	4	
	Эмоциональные факторы, влияющие на покупки		
	Анализ поведения покупателей		
Тема 3. Этапы продаж	Содержание учебного материала	6/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Основные этапы процесса продажи	4	
	Психология каждого этапа		
	Как адаптировать подход к клиенту на каждом этапе		
	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа №1. Ролевая игра «Продайте этот товар» (с записью и последующим разбором этапов)	2	
Тема 4. Установление контакта с клиентом	Содержание учебного материала	6/4	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Как создать первое впечатление	2	
	Установление доверия		

	Упражнения на развитие навыков общения		
	В том числе практических занятий:	4	
	Практическая работа № 2. Ролевая игра «Здравствуйте! Расскажите подробнее!»	4	
Тема 5. Работа с потребностями клиента	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Выявление потребности и желания клиентов	-	
	Техники активного слушания		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №3. Анализ и удовлетворение потребностей клиентов	2	
Тема 6. Психология убеждения	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Основные принципы убеждения	-	
	Тактики влияния на решения клиентов		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №4. Составление чек-листа психологической убедительности: проверка на практике	2	
Тема 7. Обработка возражений	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Причины возникновения возражений		
	Техники работы с возражениями		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №5. Отработка навыков обработки возражений	2	
Тема 8. Заключение сделки	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Основные этапы совершения сделки (привлечение внимания, презентация продукта, заключение договора)	2	
	Психология завершения продажи		
	Эффективные техники закрытия сделки		
	В том числе практических занятий:		
	Практическое занятие №6. Анализ практики заключения сделок	2	
Тема 9.	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Важность постпродажного обслуживания	2	

Постпродажное взаимодействие	Поддерживание отношений с покупателями / клиентами		
Тема 10. Итоговое занятие	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Обсуждение, анализ полученных знаний и навыков	-	
	Оценка прогресса участников		
	Подведение итогов курса и рекомендации по дальнейшему развитию		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическое занятие №7. Защита мини проекта «Применение психологических техник продаж в реальной практике»	2	
Промежуточная аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок			
Всего		32/16	

3. Условия реализации учебной дисциплины

3.1 Материально-техническое обеспечение

Учебный кабинет «Социально-экономических дисциплин», оснащенный в соответствии с требованиями ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец.

Оборудование кабинета:

− посадочные места по количеству обучающихся;

− рабочее место преподавателя;

− маркерная доска;

− учебно-методическое обеспечение.

Технические средства обучения:

− компьютеры по количеству обучающихся;

− локальная компьютерная сеть и глобальная сеть Интернет;

− системное и прикладное программное обеспечение;

− антивирусное программное обеспечение;

− специализированное программное обеспечение;

− мультимедиапроектор

− интерактивная доска/панель/экран.

3.2 Учебно-методическое обеспечение

3.2.1 Основные печатные и/или электронные издания

Аминов, И. И., Психология общения : учебник / И. И. Аминов. — Москва : КноРус, 2024. — 256 с. — ISBN 978-5-406-11894-8. — URL: https://book.ru/book/950293. — Текст : электронный.

Моисеенко, Н. С., Основы товароведения : учебник / Н. С. Моисеенко. — Москва : КноРус, 2025. — 413 с. — ISBN 978-5-406-13568-6. — URL: https://book.ru/book/955382.— Текст : электронный.

Федорова, А. В., Профессиональная этика и психология делового общения : учебное пособие / А. В. Федорова. — Москва : КноРус, 2025. — 218 с. — ISBN 978-5-406-13839-7. — URL: https://book.ru/book/955639 — Текст : электронный.

3.2.2..Дополнительные печатные и/или электронные издания

Анцупов, А. Я., Психология делового общения и конфликтология : учебник / А. Я. Анцупов, И. Е. Жмурин, А. И. Шипилов. — Москва : КноРус, 2023. — 579 с. — ISBN 978-5-406-11559- — URL: https://book.ru/book/949428 — Текст : электронный.

Осенкова, Т. А., Психология рекламы : учебное пособие / Т. А. Осенкова. — Москва : КноРус, 2025. — 141 с. — ISBN 978-5-406-14589-0. — URL: https://book.ru/book/957680— Текст : электронный.

Рыжиков, С. Н., Психология общения. Практикум + еПриложение : учебное пособие / С. Н. Рыжиков, Ю. М. Демидова. — Москва : КноРус, 2024. — 318 с. — ISBN 978-5-406-12987-6. — URL: https://book.ru/book/955237 — Текст : электронный.

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Контроль и оценка раскрываются через усвоенные знания и приобретенные студентами умения, направленные на формирование общих и профессиональных компетенций.

Результаты обучения	Показатели освоенности компетенций	Методы оценки
Знает:		
факторы, влияющие на покупки; этапы продаж; техники установления контактов; техники активного слушания; основные принципы убеждения; причины возникновения возражений; этапы совершения сделки	устанавливает факторы, влияющие на продажи; определяет этапы продаж; называет техники установления контактов; воспроизводит техники активного слушания; раскрывает сущность основных принципов убеждения; указывает причины возникновения возражений; перечисляет этапы совершения сделки	Экспертное наблюдение выполнения практических работ. Диагностика (опрос, тестирование)
Умеет:		
выявлять потребности покупателей и мотивировать к выполнению покупок; организовывать эффективное взаимодействие с покупателями; заключать торговые сделки	выявляет потребности покупателей и мотивировать к выполнению покупок; организовывает эффективное взаимодействие с покупателями; заключает торговые сделки	Экспертное наблюдение Выполнение практических работ
Навыки:		
обслуживать покупателей предоставлять информацию о товаре оказывать дополнительные услуги; саморегуляции в стрессовых ситуациях	обслуживает покупателей предоставляет информацию о товаре оказывает дополнительные услуги покупателям; применяет техники саморегуляции в стрессовых ситуациях	Экспертное наблюдение Выполнение практических работ

Приложение 2.12
к ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
СГ.07 ЦИФРОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ПРОДАВЦОВ

2026

Рабочая программа социально-гуманитарной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, утвержденного Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 1 августа 2024г. № 518

Организация-разработчик: ГАПОУ ТО «Агротехнологический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины
1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы
1.2 Планируемые результаты освоения
2. Структура и содержание учебного материала учебной дисциплины
2.1. Трудоемкость освоения дисциплины
2.2. Содержание учебного материала дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
3.1 Материально-техническое обеспечение
3.2 Учебно-методическое обеспечение
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1.Общая характеристика рабочей программы социально-гуманитарной дисциплины СГ.07 Цифровые инструменты для продавцов

1.1. Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина СГ.07 Цифровые инструменты для продавцов включена в вариативную часть социально-гуманитарного учебного цикла образовательной программы по профессии 38.01.02 Продавец.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 04, ПК 1.6, ПК 1.7

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

1.2.1. Цель дисциплины

формирование у обучающихся практических навыков использования современных цифровых технологий и онлайн-инструментов для повышения эффективности продаж, автоматизации процессов и улучшения взаимодействия с клиентами.

1.2.2. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Результаты освоения дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются:

ОК ПК	Умения	Знания	Навыки
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности ПК 1.6. Применять цифровые технологии при продаже товаров; ПК 1.7. Осуществлять продажи на электронных площадках, торговых маркет - плейсах	применять цифровые инструменты для увеличения конверсии, ускорения сделок и повышения качества обслуживания клиентов в онлайн- и офлайн-форматах; адаптировать конкретные инструменты под виды профессиональной деятельности	виды систем управления взаимоотношениями с клиентами (CRM); принципы работы с онлайн-кассами; виды мобильных приложений для консультирования; сервисы аналитики и BI-решения; платформы электронной коммерции; документ оборотные системы, платформы и курсы для профессионального развития	владеть навыками и использовать в работе цифровые технологии в организации торгово-технологического процесса; обладать навыками ведения продаж товаров на электронных площадках, торговых маркет-плейсах

2. Структура и содержание учебного материала учебной дисциплины

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	32	16
Самостоятельная работа		-
Промежуточная аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок	-	-
Всего	32	16

2.2. Тематический план и содержание учебного материала

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, ак. часов /в том числе в форме практической подготовки, ак. часов	Коды компетенций, формированию которых, способствует элемент программы
Раздел 1. Цифровые инструменты в профессиональной деятельности продавца		32/16	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.6; ПК 1.7
Тема 1. Введение в профессию продавца	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.6; ПК 1.7
	Роль продавца в современном бизнесе	2	
	Основные компетенции продавца		
	Значение IT в продажах		
Тема 2. CRM-системы	Содержание учебного материала	4/0	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.6; ПК 1.7
	Понятие система управления взаимоотношениями с клиентами (CRM)	4	
	Виды систем управления взаимоотношениями с клиентами: Битрикс24, amoCRM, RetailCRM, Мегаплан.		
	Практика работы с системами управления взаимоотношениями с клиентами (CRM)		
Тема 3. Онлайн-кассы и POS-терминалы	Содержание учебного материала	6/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.6; ПК 1.7
	Автоматизация расчетов с покупателями	4	
	Работа с онлайн-кассами (Эвотор, АТОЛ и др.)		
	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа №1. Практика использования POS-терминалов	2	
Тема 4. Электронные каталоги и мобильные приложения	Содержание учебного материала	6/4	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.6; ПК 1.7
	Как использовать электронные каталоги для демонстрации товаров	2	
	Обзор мобильных приложений для консультирования		

	В том числе практических занятий:	4	
	Практическая работа № 2. Работа с электронными каталогами с применением функций Microsoft Excel	4	
Тема 5. Управление запасами и инвентаризация	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.6; ПК 1.7
	Автоматизированные инструменты учета запасов	-	
	Обзор WMS-систем и программ учета (МойСклад, 1С: Предприятие)		
	Практика инвентаризации		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №3. Управление запасами и инвентаризация в МойСклад, 1С: Предприятие	2	
Тема 6. Сервисы аналитики и BI-решения	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.6; ПК 1.7
	Применение аналитики для повышения продаж	-	
	Обзор сервисов (Google Analytics, Tableau, Яндекс-метрика и др.)		
	Практика работы с аналитикой		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №4. Визуализация данных о продажах с помощью сервисов	2	
Тема 7. Платформы электронной коммерции	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.6; ПК 1.7
	Обзор интернет-магазинов и маркетплейсов (Ozon, Wildberries, Яндекс-маркет и др.)	-	
	Размещение товаров и обработка заказов на платформах		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №5. Сравнительный анализ функционала, преимуществ и особенностей популярных онлайн-площадок	2	
Тема 8. Чаты и мессенджеры для связи с клиентами	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.6; ПК 1.7
	Использование мессенджеров для общения с клиентами	2	
	Как повышать лояльность через мессенджеры (WhatsApp, Telegram и др.)		
	Особенности общения с покупателями через мессенджеры		
	В том числе практических занятий:		

	Практическое занятие №6. Использование чатов и мессенджеров в коммуникации с покупателями	2	
Тема 9. Автоматизация документооборота	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.6; ПК 1.7
	Оформление документов с помощью IT-инструментов	2	
	Обзор документооборотных систем (Диадок, МоёДело)		
Тема 10. Программные комплексы для финансового анализа	Содержание учебного материала		ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.6; ПК 1.7
	Как анализировать выручку и рентабельность товаров		
	Обзор финансовых инструментов (Excel, SAP FICO и др.)		
Тема 11. Профессиональное саморазвитие. Образовательные ресурсы	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.6; ПК 1.7
	Важность постоянного обучения для продавцов		
	Обзор платформ и курсов для профессионального развития		
	Обсуждение, анализ полученных знаний и навыков	-	
	Оценка прогресса участников		
	Подведение итогов курса		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическое занятие №7. Защита мини проекта «Системы автоматизации торговли с использованием современных IT-технологий»	2	
Промежуточная аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок			
Всего		32/16	

3. Условия реализации учебной дисциплины

3.1 Материально-техническое обеспечение

Учебный кабинет «Социально-экономических дисциплин», оснащенный в соответствии с требованиями ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец.

Оборудование кабинета:

− посадочные места по количеству обучающихся;

− рабочее место преподавателя;

− маркерная доска;

− учебно-методическое обеспечение.

Технические средства обучения:

− компьютеры по количеству обучающихся;

− локальная компьютерная сеть и глобальная сеть Интернет;

− системное и прикладное программное обеспечение;

− антивирусное программное обеспечение;

− специализированное программное обеспечение;

− мультимедиапроектор

− интерактивная доска/панель/экран.

3.2 Учебно-методическое обеспечение

3.2.1 Основные печатные и/или электронные издания

Ильин, А. Б., Цифровое предпринимательство : учебник / А. Б. Ильин, Д. А. Шпилев, К. Н. Алексеев. — Москва : КноРус, 2025. — 178 с. — ISBN 978-5-406-14238-7. — URL: https://book.ru/book/957027 — Текст : электронный.

Кафтан, В. В., Коммуникации в условиях цифровой трансформации современного Российского общества : монография / В. В. Кафтан, ; под ред. В. В. Кафтана. — Москва : КноРус, 2021. — 201 с. — ISBN 978-5-406-08864-7. — URL: https://book.ru/book/941535. — Текст : электронный.

Цифровой маркетинг : учебник / Д. В. Загулова, О. В. Гончарова, Н. Н. Грибок [и др.] ; под ред. Д. В. Загуловой, А. В. Аверина. — Москва : КноРус, 2024. — 485 с. — ISBN 978-5-406-12644-8. — URL: https://book.ru/book/951960 — Текст : электронный.

3.2.2.Дополнительные печатные и/или электронные издания

Анцупов, А. Я., Психология делового общения и конфликтология : учебник / А. Я. Анцупов, И. Е. Жмурин, А. И. Шипилов. — Москва : КноРус, 2023. — 579 с. — ISBN 978-5-406-11559-6. — URL: https://book.ru/book/949428 — Текст : электронный.

Осенкова, Т. А., Психология рекламы : учебное пособие / Т. А. Осенкова. — Москва : КноРус, 2025. — 141 с. — ISBN 978-5-406-14589-0. — URL: https://book.ru/book/957680— Текст : электронный.

Пузанова, И. А., Цифровая трансформация складской логистики : монография / И. А. Пузанова, П. А. Аверьянова. — Москва : Русайнс, 2023. — 85 с. — ISBN 978-5-466-04182-8. — URL: https://book.ru/book/951492 — Текст : электронный.

Рыжиков, С. Н., Психология общения. Практикум + еПриложение : учебное пособие / С. Н. Рыжиков, Ю. М. Демидова. — Москва : КноРус, 2024. — 318 с. — ISBN 978-5-406-12987-6. — URL: https://book.ru/book/955237 — Текст : электронный.

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Контроль и оценка раскрываются через усвоенные знания и приобретенные студентами умения, направленные на формирование общих и профессиональных компетенций.

Результаты обучения	Показатели освоенности компетенций	Методы оценки
Знает:		
виды систем управления взаимоотношениями с клиентами (CRM); принципы работы с онлайн-кассами; виды мобильных приложений для консультирования; сервисы аналитики и BI-решения; платформы электронной коммерции; документооборотные системы, платформы и курсы для профессионального развития	указывает виды систем управления взаимоотношениями с клиентами (CRM); воспроизводит и раскрывает сущность принципов работы с онлайн-кассами; перечисляет виды мобильных приложений для консультирования; называет сервисы аналитики и BI-решения; имеет представление о платформах электронной коммерции; демонстрирует знание документо-оборотных систем, платформ и курсов для профессионального развития	Экспертное наблюдение выполнения практических работ. Диагностика (опрос, тестирование)
Умеет:		
применять цифровые инструменты для увеличения конверсии, ускорения сделок и повышения качества обслуживания клиентов в онлайн- и офлайн-форматах; адаптировать конкретные инструменты под виды профессиональной деятельности	применяет цифровые инструменты для увеличения конверсии, ускорения сделок и повышения качества обслуживания клиентов в онлайн- и офлайн-форматах; адаптирует конкретные инструменты под виды профессиональной деятельности	Экспертное наблюдение Выполнение практических работ
Навыки:		
владеть навыками и использовать в работе цифровые технологии в организации торгово-технологического процесса; обладать навыками ведения продаж товаров на электронных площадках, торговых маркет-плейсах	владеет навыками и использует в работе цифровые технологии в организации торгово-технологического процесса; обладает навыками ведения продаж товаров на электронных площадках, торговых маркет-плейсах	Экспертное наблюдение Выполнение практических работ

Приложение

к ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец 2.12

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
СГ.07 ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

2026

Рабочая программа социально-гуманитарной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, утвержденного Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 1 августа 2024г. № 518

Организация-разработчик: ГАПОУ ТО «Агротехнологический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины 4
1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы 4
1.2 Планируемые результаты освоения 4
2. Структура и содержание учебного материала учебной дисциплины 6
2.1. Трудоемкость освоения дисциплины 6
2.2. Содержание учебного материала дисциплины 7
3. Условия реализации учебной дисциплины 9
3.1 Материально-техническое обеспечение 9
3.2 Учебно-методическое обеспечение 9
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины 10

1.Общая характеристика рабочей программы социально-гуманитарной дисциплины СГ.07 Эмоциональный интеллект

1.2. Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина СГ.07 Эмоциональный интеллект включена в вариативную часть социально-гуманитарного учебного цикла образовательной программы по профессии 38.01.02 Продавец.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 04, ПК 1.5.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

1.2.1. Цель дисциплины

развитие эмоционального интеллекта у будущих продавцов для повышения качества обслуживания клиентов, управления стрессом и улучшения коммуникативных навыков.

1.2.2. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Результаты освоения дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются:

ОК ПК	Умения	Знания	Навыки
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде ПК 1.5. Предоставлять информацию и консультировать о потребительских свойствах товаров, обслуживать покупателей с применением норм деловой этики	распознавать свои эмоции и управлять ими в момент общения с клиентом; «считывать» эмоции клиента по вербальным и невербальным сигналам; применяет эмпатию для построения доверительного контакта; использовать алгоритм работы с возражениями без конфликта;	структуру эмоционального интеллекта; типы эмоций (базовые и социальные) и их влияние на поведение клиентов; причины конфликтов в продажах и стратегии их разрешения; техники стресс-менеджмента	обслуживать покупателей предоставлять информацию о товаре оказывать дополнительные услуги; саморегуляции в стрессовых ситуациях

2. Структура и содержание учебного материала учебной дисциплины

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	32	16
Самостоятельная работа	-	-
Промежуточная аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок	-	-
Всего	32	16

2.2. Тематический план и содержание учебного материала

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, ак. часов /в том числе в форме практической подготовки, ак. часов	Коды компетенций, формированию которых, способствует элемент программы
Раздел 1. Эмоциональный интеллект в профессиональной деятельности продавца		32/16	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
Тема 1. Введение в эмоциональный интеллект	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Определение эмоционального интеллекта	2	
	История и развитие концепции		
	Значение эмоционального интеллекта в профессии продавца		
	Влияние эмоционального интеллекта на: конверсию в покупку, лояльность клиентов, разрешение конфликтов		
Тема 2. Основные компоненты эмоционального интеллекта	Содержание учебного материала	4/0	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Основные компоненты эмоционального интеллекта: самосознание, саморегуляция, мотивация, эмпатия, социальные навыки		
	Практическая значимость эмоционального интеллекта для продавца. Методики развития. Инструменты.	4	
Тема 3. Эмоции и их влияние на поведение покупателя	Содержание учебного материала	6/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Основные виды эмоций и их функции	4	
	Как эмоции влияют на поведение покупателя		
	Эмоции и принятие решений: роль в процессе покупки		
	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа №1. Управление эмоциями в сложных ситуациях (работа с возражениями, агрессией)	2	
	Содержание учебного материала	6/4	

Тема 4. Развитие самосознания	Осознание своих эмоций	2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Дневник эмоций		
	В том числе практических занятий:	4	
	Практическая работа № 2. Рефлексия: анализ собственных реакций в различных ситуациях	4	
Тема 5. Эмпатия в общении с клиентами / покупателями	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Техники активного слушания: как правильно слушать	-	
	Упражнения на развитие эмпатии		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №3. Ролевые игры для практики эмпатии в продажах	2	
Тема 6. Управление эмоциями	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Методы управления собственными эмоциями: дыхательные техники, визуализация	-	
	Стратегии преодоления стресса во время общения с клиентами		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №4. Совладание со стрессом (копинг стратегии)	2	
Тема 7. Социальные навыки в продажах	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Техники и подходы налаживания контактов с клиентами	-	
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №5. Развитие навыков взаимодействия с покупателями	2	
Тема 8. Конфликтология	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Причины конфликтов в продажах	2	
	Методы разрешения конфликтов		
	В том числе практических занятий:		
	Практическое занятие №6. Упражнения на отработку навыков разрешения конфликтов	2	
	Содержание учебного материала	2/0	

Тема 9. Эмоциональный интеллект в команде	Роль эмоционального интеллекта в командной работе	2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Упражнения на развитие командной эмпатии		
	Стратегии эффективного взаимодействия в команде		
Тема 10. Итоговое занятие	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Обсуждение, анализ полученных знаний и навыков	-	
	Оценка прогресса участников		
	Подведение итогов курса и рекомендации по дальнейшему развитию		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическое занятие №7. Защита мини проекта «Эмоциональный интеллект в профессиональной деятельности продавца»	2	
Промежуточная аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок			
Всего		32/16	

3. Условия реализации учебной дисциплины

3.1 Материально-техническое обеспечение

Учебный кабинет «Социально-экономических дисциплин», оснащенный в соответствии с требованиями ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец.

Оборудование кабинета:

− посадочные места по количеству обучающихся;

− рабочее место преподавателя;

− маркерная доска;

− учебно-методическое обеспечение.

Технические средства обучения:

− компьютеры по количеству обучающихся;

− локальная компьютерная сеть и глобальная сеть Интернет;

− системное и прикладное программное обеспечение;

− антивирусное программное обеспечение;

− специализированное программное обеспечение;

− мультимедиапроектор

− интерактивная доска/панель/экран.

3.2 Учебно-методическое обеспечение

3.2.1 Основные печатные и/или электронные издания

Аминов, И. И., Психология общения : учебник / И. И. Аминов. — Москва : КноРус, 2024. — 256 с. — ISBN 978-5-406-11894-8. — URL: https://book.ru/book/95029. — Текст : электронный.

Гладышева, И. В., Техники самокоучинга для формирования профессиональной и эмоциональной устойчивости : учебное пособие / И. В. Гладышева, А. В. Вавилина. — Москва : Русайнс, 2024. — 211 с. — ISBN 978-5-466-06939-6. — URL: https://book.ru/book/954061 — Текст : электронный.

Рыжиков, С. Н., Психология общения. Практикум + еПриложение : учебное пособие / С. Н. Рыжиков, Ю. М. Демидова. — Москва : КноРус, 2024. — 318 с. — ISBN 978-5-406-12987-6. — URL: https://book.ru/book/955237 — Текст : электронный.

3.2.2.Дополнительные печатные и/или электронные издания

Анцупов, А. Я., Психология делового общения и конфликтология : учебник / А. Я. Анцупов, И. Е. Жмурин, А. И. Шипилов. — Москва : КноРус, 2023. — 579 с. — ISBN 978-5-406-11559-6. — URL: https://book.ru/book/949428 — Текст : электронный.

Мартишина, Н. В., Цифровая образовательная среда: возможности развития ключевых личностных компетенций человека XXI века : монография / Н. В. Мартишина, Н. В. Гречушкина. — Москва : Русайнс, 2023. — 152 с. — ISBN 978-5-466-04181-1. — URL: https://book.ru/book/951491. — Текст : электронный.

Осенкова, Т. А., Психология рекламы : учебное пособие / Т. А. Осенкова. — Москва : КноРус, 2025. — 141 с. — ISBN 978-5-406-14589-0. — URL: https://book.ru/book/957680— Текст : электронный.

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Контроль и оценка раскрываются через усвоенные знания и приобретенные студентами умения, направленные на формирование общих и профессиональных компетенций.

Результаты обучения	Показатели освоенности компетенций	Методы оценки
Знает:		
структуру эмоционального интеллекта; типы эмоций (базовые и социальные) и их влияние на поведение клиентов; причины конфликтов в продажах и стратегии их разрешения; техники стресс-менеджмента	воспроизводит структуру эмоционального интеллекта; воспроизводит типы эмоций (базовые и социальные) и их влияние на поведение клиентов; определяет причины конфликтов в продажах и стратегии их разрешения**;** воспроизводит техники стресс-менеджмента	Экспертное наблюдение выполнения практических работ. Диагностика (опрос, тестирование)
Умеет:		
распознавать свои эмоции и управлять ими в момент общения с клиентом; «считывать» эмоции клиента по вербальным и невербальным сигналам; применять эмпатию для построения доверительного контакта; использовать алгоритм работы с возражениями без конфликта	управляет своими эмоциями в момент общения с клиентом; оценивает эмоции клиента по вербальным и невербальным сигналам; применяет эмпатию для построения доверительного контакта; использует алгоритм работы с возражениями без конфликта	Экспертное наблюдение Выполнение практических работ
Навыки:		
обслуживать покупателей предоставлять информацию о товаре оказывать дополнительные услуги; саморегуляции в стрессовых ситуациях	обслуживает покупателей предоставляет информацию о товаре оказывает дополнительные услуги покупателям; применяет техники саморегуляции в стрессовых ситуациях	Экспертное наблюдение Выполнение практических работ

Приложение 2.14

к ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.01 ОСНОВЫ ДЕЛОВОЙ КУЛЬТУРЫ И ПСИХОЛОГИИ ОБЩЕНИЯ

2026

Рабочая программа общепрофессионального цикла разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, утвержденного Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 1 августа 2024г. № 518

Организация-разработчик: ГАПОУ ТО «Агротехнологический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины
1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы
1.2 Планируемые результаты освоения
2. Структура и содержание учебной дисциплины
2.1. Трудоемкость освоения дисциплины
2.2. Содержание дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
3.1 Материально-техническое обеспечение
3.2 Учебно-методическое обеспечение
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины ОП.01 Основы деловой культуры и психологии общения

1.1. Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы

Учебная дисциплина ОП.01 Основы деловой культуры и психологии общения является обязательной частью общепрофессионального цикла дисциплин образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 02, ОК 04, ОК 05, ПК 1.5.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

1.2.1. Цель дисциплины:

формирование у обучающихся базовой системы знаний и умений в области теории и практики деловых коммуникаций.

1.2.2. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Результаты освоения учебной дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы по профессии 38.01.02 Продавец

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются:

Код ОК	Умения	Знания
ОК 2 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности ОК 4 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде ОК 5 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и	- выполнять нормы и правила поведения и общения в деловой профессиональной обстановке; - пользоваться простейшими приемами саморегуляции поведения в процессе межличностного общения; - налаживать контакты с партнерами; - организовывать рабочее место; - определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; - использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач	- этические принципы деловых отношений; -основы психологии производственных отношений; - основы управления и конфликтологии; -основы деловой культуры, речи; - нормы и правила поведения и общения в деловой профессиональной обстановке; -основные правила этикета; -основы психологии производственных отношений; -программное обеспечение и алгоритм использования в профессиональной деятельности, в том числе цифровых средств

культурного контекста		
ПК.1.5 Предоставлять информацию и консультировать о потребительских свойствах товаров, обслуживать покупателей с применением норм деловой этики	предоставлять покупателю полную и достоверную информацию о товарах, качестве, потребительских свойствах, правилах обмена и возврата отдельных видов товара; принимать участие в презентации товара и предоставлять дополнительные услуги покупателям	основы межличностных отношений и деловой этики; основы психологии общения;
ПКК 1.8 Соблюдать стандарты корпоративной культуры и бренда компании при взаимодействии с покупателями и коллегами	применять корпоративные стандарты в ежедневной работе (например, использовать утвержденные фразы приветствия/прощания); демонстрировать лояльность бренду в общении с покупателями (упоминание акций, программ лояльности); разрешать конфликты с клиентами в соответствии с корпоративными правилами; работать в команде, соблюдая нормы профессиональной этики	основные принципы корпоративной культуры и этики компании; требования к внешнему виду (дресс-код, униформа, бейджи); стандарты вербального и невербального общения с клиентами и коллегами (речевые модули, жесты, тон)

2. Структура и содержание учебной дисциплины

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	26	2
Самостоятельная работа	2	-
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	-	2
Всего	32	4

2.2 Тематический план и содержание учебного материала

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, акад. ч. / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч	Коды компетенций формированию которых способствует элемент программы
Раздел 1. Культура и ее роль в обществе		26/2	ОК.04 ОК.05 ОК.09 ПК.1.5 ПКК 1.8
Тема 1.1 Общие требования культуры поведения для работников торговли. Эстетическая и этическая культура	Содержание учебного материала	2/0	ОК.04 ОК.05 ОК.09 ПК.1.5 ПКК 1.8
	Введение. Роль учебной дисциплины в овладении студентами профессиональными умениями в сфере обслуживания, в совершенствовании межличностного взаимодействия. Задачи и содержание учебной дисциплины.	2	
	Содержание учебного материала	2/0	
	Общие понятия об общении и деловых отношениях. Общение как социально-психологическая категория. Закономерности межличностных и деловых отношений. Основные составляющие качества, интересы и склонности высококлассного специалиста, востребованного на рынке труда.	2	
	Содержание учебного материала	2/0	
	Эстетическая культура как наука. Категории эстетики. Сферы эстетической культуры. Эстетическое воспитание и его составные части. Искусство, виды и жанры.	2	
	Содержание учебного материала	2/0	

	Общие сведения об этической культуре. Этика и мораль. Нравственность. Категории этики и нормы морали. Особенности национальной этики.	2	
	Содержание учебного материала	4/2	
	Понятие о профессиональной этике. Профессиональные моральные нормы: вежливость, предупредительность, тактичность, трудолюбие. Этическая воспитанность как критерий профессионализма продавца. Вежливость как критерий успеха.	2	
	в том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие Составление речевых трафаретов извинения, неодобрения, отказа, несогласия, соответствующих нравственным требованиям. Тренинг «Пять этапов продаж»	2	
Тема 1.2 Деловая беседа и переписка. Имидж делового человека в сфере обслуживания	Содержание учебного материала	2/0	ОК.04 ОК.05 ОК.09 ПК.1.5 ПКК 1.8
	Деловой этикет и его принципы. Этикет. Сферы действия этикета. Этикет, история возникновения и развития. Сферы действия этикета. Виды и принципы этикета. Заповеди делового этикета Дж. Ягера. Этикет деловых отношений.	2	
	Содержание учебного материала	2/0	
	Словесный этикет. Основные требования к речи: тон, артикуляция, произношение, громкость, точность в подборе слов. Выразительность речи. Элементы речевого этикета: формы общения, изложения просьб, выражения признательности, способы аргументации в деловых ситуациях. Культура речи как неотъемлемая часть делового общения. Понятие невербального языка. Невербальный язык – элемент общей культуры поведения. Использование жестов в деловом общении	2	
	Содержание учебного материала	2/0	
	Культура телефонного диалога. Телефонный разговор как оперативное средство двустороннего обмена информации. Культура телефонного общения – средство формирования имиджа делового человека и имиджа учреждения. Рекомендации ведения телефонного разговора.	2	

	Содержание учебного материала	2/0	
	Деловая беседа. Беседа как необходимый элемент развития личных контактов в деловых отношениях. Закономерности, традиции, этапы деловой беседы. Ведущие элементы в подготовке деловой беседы. Аргументы, сильные и слабые, как составные части деловой беседы. Законы аргументации и убеждения. Нерефлексивное и рефлексивное слушание.	2	
	Содержание учебного материала	2/0	
	Деловая переписка. Виды деловых писем.	2	
	Содержание учебного материала	4/0	
	Имидж делового человека. Имидж как образ современного делового человека. Имидж и его составляющие. Понятие о стиле одежды. Элегантность как проявление хорошего вкуса.	2	
	В том числе самостоятельная работа	2	
	Визитные карточки. Типы визитных карточек Правила вручения и получения визитных карточек. Правила оформления визитных карточек	2	
Раздел 2 Деловое общение		4/0	ОК04 ОК.05 ОК.09 ПК.1.5 ПКК 1.8
Тема 2.1. Психологические основы делового общения	Содержание учебного материала	2/0	ОК04 ОК.05 ОК.09 ПК.1.5 ПКК 1.8
	Психологические основы общения. Общение – основа человеческого бытия. Абстрактные типы» собеседников. Формы и функции общения. Структура общения. Перцептивное общение. Психологические механизмы восприятия. Атрибуции и их виды. Вербальное и невербальное общение. Психологические основы взаимоотношений покупателя и работника торговли.	2	

Тема 2.2 Конфликты и их разрешение	Содержание учебного материала	2/0	ОК04 ОК.05 ОК.09 ПК.1.5 ПКК 1.8
	Сущность конфликта. Способы разрешения конфликта. Типы конфликтов. Понятие о конфликтогенах. Типы конфликтогенов. Способы разрешения конфликта. Кодекс поведения в конфликте. Личный контроль над эмоциональным состоянием. Непродуктивные и конструктивные конфликты. Стратегии поведения в конфликте. Особенности общения посредника в конфликте. Правила построения коммуникации с посредником.	2	
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		2	
Всего		32/4	

3. Условия реализации учебной дисциплины

3.1. Материально-техническое обеспечение

Учебный кабинет «Социально-экономических дисциплин», оснащенный в соответствии с требованиями ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец.

посадочные места по количеству обучающихся (столы, стулья);

рабочее место преподавателя;

шкаф для хранения учебных пособий компьютер с программным обеспечением для преподавателя (системный блок, монитор, клавиатура, мышь);

экран (доска);

мультимедиа-проектор;

наглядные плакаты по соответствующим тематикам дисциплин и МДК;

многофункциональное устройство.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. Основные печатные издания

1. Руденко, А. М., Основы деловой культуры : учебник / А. М. Руденко. — Москва : КноРус, 2025. — 323 с. — ISBN 978-5-406-14310-0. — URL: https://book.ru/book/957257— Текст : электронный.

2. Федорова, А. В., Профессиональная этика и психология делового общения : учебное пособие / А. В. Федорова. — Москва : КноРус, 2025. — 218 с. — ISBN 978-5-406-13839-7.

3.2.2. Основные электронные издания

Руденко, А. М., Профессиональная этика и психология делового общения : учебник / А. М. Руденко, С. И. Самыгин, ; под ред. А. М. Руденко. — Москва : КноРус, 2025. — 232 с. — ISBN 978-5-406-14540-1. — URL: https://book.ru/book/957445

Сахарчук, Е. С., Психология делового общения : учебник / Е. С. Сахарчук. — Москва : КноРус, 2025. — 196 с. — ISBN 978-5-406-13788-8. — URL: https://book.ru/book/955597

3.2.3. Дополнительные источники

1. Руденко, А. М., Основы деловой культуры : учебник / А. М. Руденко. — Москва : КноРус, 2025. — 323 с. — ISBN 978-5-406-14310-0 https://book.ru/book/957257

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Контроль и оценка результатов раскрываются через усвоенные знания и приобретенные обучающимися умениями, направленными на формирование общих и профессиональных компетенций

Результаты обучения	Показатели освоенности	Методы оценки
Знает - этические принципы деловых отношений; -основы психологии производственных отношений; - основы управления и конфликтологии; -основы деловой культуры, речи; - нормы и правила поведения и общения в деловой профессиональной обстановке; -основные правила этикета; -основы психологии производственных отношений; - программное обеспечение и алгоритм использования в профессиональной деятельности, в том числе цифровых средств	- устанавливает этические принципы деловых отношений; - демонстрирует знания основ психологии производственных отношений; - демонстрирует знания основ управления и конфликтологии; - демонстрирует знания основ основы деловой культуры, речи; - перечисляет нормы и правила поведения и общения в деловой профессиональной обстановке; - излагает основные правила этикета; - воспроизводит программное обеспечение и алгоритмы использования в профессиональной	Текущий контроль: - устный опрос; - тестирование; - оценка результатов внеаудиторной (самостоятельной) работы (докладов, рефератов, теоретической части проектов, учебных исследований и т.д.) Промежуточная аттестация: - экспертная оценка устных ответов на дифференцированном зачете
Умеет - выполнять нормы и правила поведения и общения в деловой профессиональной обстановке; - пользоваться простейшими приемами саморегуляции поведения в процессе межличностного общения; - налаживать контакты с партнерами; - организовывать рабочее место; - определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; - использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач	- выполняет нормы и правила поведения и общения в деловой профессиональной обстановке; - пользуетс простейшими приемами саморегуляции поведения в процессе межличностного общения; - налаживает контакты с партнерами; - организовывает рабочее место; - определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования; - использует различные цифровые средства для решения профессиональных задач	Текущий контроль: - устный опрос; - тестирование; - оценка результатов контрольных работ. Промежуточная аттестация: -экспертная оценка устных ответов на дифференцированном зачете

Приложение 2.15.
к ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.02 ОСНОВЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

2026

Рабочая программа общепрофессионального цикла разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, утвержденного Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 1 августа 2024г. № 518

Организация-разработчик: ГАПОУ ТО «Агротехнологический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины
1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы
1.2 Планируемые результаты освоения
2. Структура и содержание учебной дисциплины
2.1. Трудоемкость освоения дисциплины
2.2. Содержание дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
3.1 Материально-техническое обеспечение
3.2 Учебно-методическое обеспечение
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1.Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины ОП.02 Основы бухгалтерского учета

1.1. Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы

Учебная дисциплина ОП.02 Основы бухгалтерского учета является обязательной частью общепрофессионального цикла дисциплин образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.6, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПКК 1.9

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

1.2.1. Цель дисциплины

формирование совокупности теоретических знаний и практических навыков в области бухгалтерского учета.

1.2.2. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Результаты освоения учебной дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы по профессии 38.01.02 Продавец.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются:

ОК ПК	Умения	Знания
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 правовой и финансовой грамотности	принимать произвольные первичные бухгалтерские документы, рассматриваемые как письменное доказательство совершения хозяйственной операции или получение разрешения на ее проведение; принимать первичные бухгалтерские документы на бумажном носителе и (или) в виде электронного документа, подписанного электронной подписью; проверять наличие в произвольных первичных бухгалтерских документах обязательных реквизитов; проводить формальную проверку документов, проверку по существу, арифметическую проверку; проводить группировку первичных бухгалтерских документов по ряду признаков, их таксировку и корректировку; заносить данные по сгруппированным документам в регистры бухгалтерского учета; передавать первичные	сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности; стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения; основные правила и методы ведения бухгалтерского учета; общие требования к бухгалтерскому учету в части документирования всех хозяйственных действий и операций; понятие первичной бухгалтерской документации; определение первичных бухгалтерских документов; формы первичных бухгалтерских документов, содержащих обязательные реквизиты первичного учетного документа; классификация счетов бухгалтерского учета. порядок проведения проверки первичных бухгалтерских документов, формальной проверки документов, проверки

в различных жизненных ситуациях ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команд 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	бухгалтерские документы в текущий бухгалтерский архив; использовать цифровые технологии и программные продукты для учета поступления товаров и продаж	по существу, арифметической проверки; принципы и признаки группировки первичных бухгалтерских документов; порядок проведения таксировки и корректировки первичных бухгалтерских документов; правила и сроки хранения первичной бухгалтерской документации; основы цифровых технологий и программных продуктов для бухгалтерского учета
ПК 1.1. Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, контроль за наличием товаросопроводительных и иных необходимых документов	проверять наименования, количество и качество, сортность, цены, состояние упаковки, правильность маркировки и расфасовки товаров; идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных и непродовольственных товаров; расшифровывать штрих-коды и маркировку товаров, и входящие в ее состав информационные знаки; определять градации качества; выявлять фальсифицированные и контрафактные товары; обосновывать необходимость проведения товарных экспертиз; оценивать качество тары и упаковки; диагностировать дефекты товаров; определять причины их возникновения; оформлять документацию при приёмке, отгрузке/выдаче товара	состав сырья, товароведная характеристика товаров; требования, предъявляемые к качеству, недопустимые дефекты товаров; принципы кодировки товаров; требования к маркировке товаров; условия хранения и сроки реализации; нормативно-техническая документация (ГОСТы, ТУ, Технические регламенты); стандарты предприятия; инструкции по приемке товаров

ПК 1.6. Применять цифровые технологии при продаже товаров	применять основы бухгалтерского учета при обработке сопроводительных документов и составлении товарного отчета, актов приема-передачи товаров и др.; оформлять и проверять правильность оформления документации в соответствии с установленными требованиями, в том числе с использованием цифровых технологий; осуществлять подготовку товаров и участвовать в проведении инвентаризации	организационно-распорядительные документы, регламентирующие правила учёта товарно-материальных ценностей; правила оформления сопроводительных документов; основы бухгалтерского и складского учета; основные положения Конституции РФ и других законодательных и нормативно-правовых актов в сфере профессиональной деятельности; порядок заключения трудового договора и основания его прекращения. виды и формы материальной ответственности
ПК 2.2 Осуществлять операции по приему, учету, хранению, сохранности и выдаче денежных средств	принимать, выдавать, вести учёт и хранение денежных средств	правила приема, выдачи, учета, хранения денежных средств, способы обеспечения их сохранности; отличительные признаки платежных средств безналичного расчета
ПК 2.3 Осуществлять денежные расчеты с покупателями	осуществлять денежные расчёты с покупателями за товары и услуги с использованием платежных средств наличного и безналичного расчета; работать на ККМ различных видов: автономных, пассивных системных, активных системных (компьютеризированных кассовых машинах - POS терминалах), фискальных регистраторах, смарт-терминалах, сканерами штрих-кодов и банковскими терминалами; осуществлять заключительные операции при работе на ККМ	способы и правила расчёта с покупателями; правила эксплуатации ККМ различных видов; Закон «О защите прав потребителей»; законодательные и нормативные акты в сфере бухгалтерского учета и применения контрольно-кассовой техники для осуществления расчетов с покупателями
ПК 2.4. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие	осуществлять проверку количества, веса, метража, парности, ярлыка, пломбы, цены и качества товаров;	органолептические показатели качества товаров; требования к упаковке и маркировке товаров; цены на реализуемые товары, виды предоставляемых услуг

маркировки, правильность цен на товары и услуги	контроль своевременного пополнения ассортимента товаров в торговом зале	
ПК 2.5. Составлять кассовую отчетность, участвовать в инкассации денежных средств	оформлять кассовые документы для составления отчётов; проводить инкассацию денежных средств	правила оформления отчётных документов по кассовым операциям; порядок проведения инкассации денежных средств
ПКК 1.9 Применять технологии лояльности и программы продвижения продовольственных и непродовольственных товаров в соответствии с политикой компании	консультировать покупателей по программам лояльности; применять скрипты продаж для продвижения, сопутствующих/премиальных товаров; предлагать товары из акционного ассортимента с учетом потребностей клиента; применять скрипты продаж для продвижения, сопутствующих/премиальных товаров; анализировать эффективность предложений	основные программы лояльности компании; правила работы с CRM-системой; актуальные акции и спецпредложения; техники «распродаж» и «перекрестных продаж», принятые в компаниях

2. Структура и содержание учебной дисциплины

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	36	14
Самостоятельная работа	-	-
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	-	2
Всего	36	16

2.2. Тематический план и содержание учебного материала

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, акад. ч. / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч	Коды компетенций формированию которых способствует элемент программы
Раздел 1. Основы бухгалтерского учета		8/2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.6, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПКК 1.9
Тема 1.1. Хозяйственный учет и его сущность. Объекты, основные задачи и методы бухгалтерского учета	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.6, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПКК 1.9
	История бухгалтерского учета. Понятие о хозяйственном учете. Виды учета. Функции бухгалтерского учета. Измерители, применяемые в учете. Объекты бухгалтерского учета. Основные задачи бухгалтерского учета. Предмет бухгалтерского учета. Понятие хозяйственных операций. Методы бухгалтерского учета Классификация активов предприятия. Классификация источников финансирования деятельности предприятия	2	
Тема 1.2. Правовая основа бухгалтерского учета	Содержание учебного материала	2/0	
	Понятие организации бухгалтерского учета в РФ. Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете». Положения о бухгалтерском учете и отчетности в РФ. Международные стандарты финансовой отчетности	2	
Тема 1.3.	Содержание учебного материала	4/2	

Бухгалтерский баланс система счетов бухгалтерского учета	Бухгалтерский баланс, назначение и структура, влияние хозяйственных операций на баланс. Счета бухгалтерского учета, их содержание и строение активные, пассивные и активно-пассивные. План счетов бухгалтерского учета: понятие, структура. Обобщение данных текущего бухгалтерского учета.	2	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 1 Составление бухгалтерского баланса	2	
Раздел 2. Бухгалтерский учет в организациях		26/12	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.6, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПКК 1.9
Тема 2.1. Материальная ответственность в торговле.	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.6, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПКК 1.9
	Понятие о материальной ответственности. Виды и формы материальной ответственности.	2	
	Содержание учебного материала	4/2	
	Договоры материальной ответственности, ее формы на торговых предприятиях.	2	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие №2. Порядок заполнения договора о материальной ответственности	2	
Тема 2.2. Бухгалтерские документы	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 05, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.6, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5, ПКК 1.9
	Сущность и значение документов. Классификация документов. Требования, предъявляемые по содержанию и оформлению бухгалтерских документов. Документооборот, его правила.	2	
	Содержание учебного материала	6/4	

	Сущность и значение документов. Классификация документов. Требования, предъявляемые по содержанию и оформлению бухгалтерских документов. Документооборот, его правила.	2	
	в том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие №3. Заполнение приходных и расходных кассовых документов.	2	
	Практическое занятие №4. Заполнение авансовых отчетов и платежных поручений	2	
Тема 2.3. Учет товарных операций в организациях	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.6, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПКК 1.9
	Учет поступления и реализации товаров. Особенности учета товаров в оптовой и розничной торговле, документальное оформление. Документальное оформление и учет движения тары. Определение выручки в торговле. Товарные потери: естественная убыль: актируемые потери (порча, бой. лом товаров и др.); завес тары: переоценка товаров, порядок списания и документального оформления потерь.	2	
	в том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие №5. Оформление приходных и расходных документов на товары и тару. Составление расчетов на списание естественной убыли товаров, актов на бой, лом, порчу товаров, акта о завесе тары.	2	
Тема 2.4. Документальное оформление кассовых операций	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.6, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПКК 1.9
	Понятие главной, операционной касс торгового предприятия. Документальное оформление приемки и выдачи наличных средств. Бумажные денежные знаки, их подлинность, допустимые повреждения. Отчетность о движении денежных средств в главной кассе. Порядок заполнения кассовой книги. Порядок сдачи выручки в банк.	2	
	в том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие №6. Оформить приходный, расходный кассовый ордер. Заполнение кассовой книги.	2	
Тема 2.5.	Содержание учебного материала	4/2	

Отчетность материально-ответственных лиц на торговом предприятии	Отчетность материально ответственных лиц на торговом предприятии. Характеристика товарного отчета. Документальное оформление товарного отчета.	2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.6, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПКК 1.9
	в том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 7. Составление товарного отчета	2	
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		2	
Всего		36/16	

3. Условия реализации учебной дисциплины

3.1. Материально-техническое обеспечение

Учебный кабинет «Социально-экономических дисциплин», оснащенный в соответствии с требованиями ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец.

посадочные места по количеству обучающихся (столы, стулья);

рабочее место преподавателя;

шкаф для хранения учебных пособий компьютер с программным обеспечением для преподавателя (системный блок, монитор, клавиатура, мышь);

экран (доска);

мультимедиапроектор;

наглядные плакаты по соответствующим тематикам дисциплин и мдк;

многофункциональное устройство.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. Основные печатные издания

1. Малиновская, Н. В., Основы бухгалтерского учета : учебник / Н. В. Малиновская. — Москва : КноРус, 2024. — 162 с. — ISBN 978-5-406-12718-6

2. Костюкова, Е. И., Основы бухгалтерского учета : учебное пособие / Е. И. Костюкова, В. С. Германова, М. Н. Татаринова. — Москва : КноРус, 2024. — 477 с. — ISBN 978-5-406-12967-8

3.2.2. Основные электронные издания

1. Кувшинов, М. С., Бухгалтерский учет. Экспресс-курс. : учебное пособие / М. С. Кувшинов. — Москва : КноРус, 2021. — 311 с. — ISBN 978-5-406-02259-7. — URL: https://book.ru/book/936098

3.2.3. Дополнительные источники

1. ФЗ «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 № 129-ФЗ (с изменениями и дополнениями)

2. Малиновская, Н. В., Основы бухгалтерского учета : учебник / Н. В. Малиновская. — Москва : КноРус, 2024. — 162 с. — ISBN 978-5-406-12718-6. — URL: https://book.ru/book/952156. — Текст : электронный.

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Контроль и оценка результатов раскрываются через усвоенные знания и приобретенные обучающимися умениями, направленными на формирование общих и профессиональных компетенций

Результаты обучения	Показатели освоенности	Методы оценки
Знает:		
сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности; стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения; основные правила и методы ведения бухгалтерского учета; общие требования к бухгалтерскому учету в части документирования всех хозяйственных действий и операций; понятие первичной бухгалтерской документации; определение первичных бухгалтерских документов; формы первичных бухгалтерских документов, содержащих обязательные реквизиты первичного учетного документа; классификация счетов бухгалтерского учета. порядок проведения проверки первичных бухгалтерских документов, формальной проверки документов, проверки по существу, арифметической проверки; принципы и признаки группировки первичных бухгалтерских документов; порядок проведения таксировки и корректировки первичных бухгалтерских документов; правила и сроки хранения первичной бухгалтерской документации;	глубина усвоения программного материала курса; последовательное, четкое и логическое изложение теоретического материала, умение тесно увязывать теорию с практикой; демонстрация знаний сущности и содержания бухгалтерского учета в торговых организациях, основных правил и методов ведения бухгалтерского учета, видов бухгалтерских счетов и правил учета хозяйственных операций; обоснование принятых решений	устный опрос, тестирование оценка деятельности обучающихся при выполнении и защите результатов практических заданий, выполнении индивидуальных заданий, контрольных работ и других видов текущего контроля

основы цифровых технологий и программных продуктов для бухгалтерского учета		
Умеет:		
принимать произвольные первичные бухгалтерские документы, рассматриваемые как письменное доказательство совершения хозяйственной операции или получение разрешения на ее проведение; принимать первичные бухгалтерские документы на бумажном носителе и (или) в виде электронного документа, подписанного электронной подписью; проверять наличие в произвольных первичных бухгалтерских документах обязательных реквизитов; проводить формальную проверку документов, проверку по существу, арифметическую проверку; проводить группировку первичных бухгалтерских документов по ряду признаков, их таксировку и корректировку; заносить данные по сгруппированным документам в регистры бухгалтерского учета; передавать первичные бухгалтерские документы в текущий бухгалтерский архив; использовать цифровые технологии и программные продукты для учета поступления товаров и продаж	демонстрация умения ориентироваться в операциях бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности; владение разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач в учете товародвижения; умение использовать современные цифровые технологии в учете товаров и продаж	Текущий контроль в форме собеседования, устного опроса Экспертное наблюдение и оценивание выполнения индивидуальных и групповых заданий Оценка результата выполнения практических и ситуационных задач

Приложение 2.16.
к ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

2026

Рабочая программа общепрофессионального цикла разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, утвержденного Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 1 августа 2024г. № 518

Организация-разработчик: ГАПОУ ТО «Агротехнологический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины
1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы
1.2 Планируемые результаты освоения
2. Структура и содержание учебной дисциплины
2.1. Трудоемкость освоения дисциплины
2.2. Содержание дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
3.1 Материально-техническое обеспечение
3.2 Учебно-методическое обеспечение
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины ОП.03 Организация и технология розничной торговли

1.1. Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы

Учебная дисциплина ОП.03 Организация и технология розничной торговли является обязательной частью общепрофессионального цикла дисциплин образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.5.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

1.2.1. Цель дисциплины:

формирование у обучающихся базовой системы знаний и умений в области теории и практики деловых коммуникаций.

1.2.2. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Результаты освоения учебной дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы по профессии 38.01.02 Продавец

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются:

ОК ПК	Умения	Знания
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 правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на	устанавливать вид и тип предприятия торговли по идентифицирующим признакам. определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса. применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности. использовать цифровые технологии в профессиональной деятельности. формировать заказы, производить расчеты с покупателями, осуществлять отправку, обеспечивать доставку товаров при продажах на маркетплейсах	классификация, ассортимент и характеристика товаров. виды услуг. виды розничной торговой сети и их характеристика. типизация и специализация розничной торговой сети. особенности технологических планировок организаций торговли. основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле. основы товароснабжения в торговле. основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота. технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки. основы мерчандайзинга. правила торгового обслуживания и торговли товарами. требования к обслуживающему персоналу.

государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках		нормативная документация по защите прав потребителей.
ПК 1.1 Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, контроль за наличием товаросопроводительных и иных необходимых документов	осуществлять приемку товаров по количеству и качеству; идентифицировать различные группы и виды товаров, расшифровывать штрих-коды и маркировку; диагностировать дефекты, определять причины их возникновения, обосновывать необходимость проведения товарных экспертиз; оформлять документацию при приёмке, отгрузке/отпуске товара	состав сырья, товароведная характеристика товаров; принципы кодировки и требования к маркировке товаров; требования, предъявляемые к качеству, недопустимые дефекты товаров, признаки недоброкачественности продовольственных товаров; условия хранения и сроки реализации; инструкции по приемке товаров
ПК 1.2 Соблюдать санитарно-гигиенические требования к условиям и срокам хранения товаров	создавать оптимальные условия хранения товаров; осуществлять контроль за сохранностью товаров, исправностью и правильной эксплуатацией торгово-технологического оборудования для хранения товаров	требования к режиму хранения товаров, в том числе скоропортящихся продовольственных товаров; санитарные требования к содержанию территории, помещений торгового предприятия; правила эксплуатации оборудования

ПК 1.3 Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку с применением основ мерчандайзинга	осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров в торговом зале с применением основ мерчандайзинга; осуществлять контроль своевременности пополнения запаса товаров; подготавливать рабочее место продавца: проверять наличие и исправность инвентаря, инструмента и оборудования;	классификация, ассортимент товаров, показатели идентификации товаров; основы мерчандайзинга, маркетинга и менеджмента в торговле; правила и технологии продаж; основы товароснабжения в торговле; основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота; требования к организации рабочего места
ПК 1.4 Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструментов	производить подготовку к работе и эксплуатацию торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструментов	порядок подготовки и правила эксплуатации оборудования; требования техники безопасности и охраны труда
ПК 1.5 Предоставлять информацию и консультировать о потребительских свойствах товаров, обслуживать покупателей с применением норм деловой этики	предоставлять покупателю полную и достоверную информацию о товарах оказывать помощь в выборе; осуществлять показ и демонстрацию непродовольственных товаров в действии, информировать о требованиях безопасной эксплуатации, оформлять паспорт на товары с гарантией; производить упаковку и отпуск товаров; предоставлять дополнительные услуги; разрешать конфликтные ситуации и выявлять основные причины неудовлетворенности покупателя	классификация, ассортимент товаров, основные торговые марки, назначение, способы использования, расшифровка маркировки; розничные цены на товары; правила торгового обслуживания; правила и методы продажи товаров; правила эксплуатации непродовольственных товаров и ухода за ними, гарантийные сроки эксплуатации; виды брака товаров, правила обмена и возврата; виды и методы предоставления услуг; основы цифровых технологий; основы менеджмента и маркетинга в торговле; методы работы с возражениями покупателей
ПК 1.6 Применять цифровые технологии	использовать современное программное обеспечение и	основы цифровых технологий;

при продаже товаров	применять цифровые технологии при оформлении приемки и отпуска, доставки товаров; оформлять расчетные документы, сопроводительную документацию при различных формах продажи с использованием цифровых технологий	программные продукты в профессиональной деятельности; правила оформления заказов, возврата, доставки товаров; основные положения законодательных и нормативно-правовых актов в сфере профессиональной деятельности
ПК 1.7 Осуществлять продажи на электронных площадках, торговых маркет-плейсах	формировать заявки, комплектовать товар согласно заказу; обеспечивать наличие и ассортимент товара с учётом спроса покупателей; осуществлять выполнение заказа и обеспечивать доставку товара покупателю, оформлять возврат товара на маркетплейсах, в интернет-магазинах	основы государственного регулирования и правила организации торговли в интернет-магазинах и на маркетплейсах; особенности организации и технологии электронных продаж; признаки формирования ассортимента товаров; методы организации оплаты с использованием платежных систем Интернета; основы цифровых технологий; требования к упаковке и доставке товаров; правила и оформление возврата товара
ПК 2.4 Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги	осуществлять проверку количества и качества товаров, их сохранность; обеспечивать контроль своевременного пополнения ассортимента и запаса товаров	органолептические показатели качества товаров, признаки недоброкачественности, виды дефектов и брака товаров; требования к упаковке и маркировке товаров
ПК 2.5 Составлять кассовую отчетность, участвовать в инкассации денежных средств	осуществлять подготовку к инкассации денежных средств	порядок проведения инкассации денежных средств

2. Структура и содержание учебной дисциплины

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	56	10
Самостоятельная работа	-	-
Консультации	2	-
Промежуточная аттестация в форме экзамена	-	6
Всего	56	16

2.2. Тематический план и содержание учебного материала

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, акад. ч. / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч	Коды компетенций формированию которых способствует элемент программы
Раздел 1. Организация розничной торговли		6/2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.5.
Тема 1.1. Розничная торговая сеть	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.5.
	Розничная торговля. Сущность, задачи, формы и функции розничной торговли. Услуги розничной торговли, их классификация и качество. Виды розничной торговой сети и их характеристика. Структура розничной торговой сети. Типизация и специализация розничной торговой сети. Характеристика предприятий розничной торговли по типам.	2	
Тема 1.2. Особенности технологических планировок организаций торговли	Содержание учебного материала	4/2	
	Требования к планировке и помещениям магазина. Виды технологических планировок торгового зала. Основные показатели эффективности использования торговой площади. Виды торгово-технологического оборудования, используемого на розничных торговых предприятиях.	2	
	в том числе практических занятий	2	

	Практическое занятие №1. Определение вида и типа торгового предприятия. Определение эффективности использования торговых площадей магазина.	2	
Раздел 2. Основы маркетинговой деятельности в торговле		8/4	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.5.
Тема 2.1. Основы маркетинговой деятельности в торговле	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.5.
	Понятие, цели, принципы и функции торгового маркетинга. Субъекты и объекты маркетинга. Роль маркетинга в процессе продвижения товара. Маркетинговая среда. Жизненный цикл товара. Методы изучения и виды покупательского спроса. Характеристика типов потребителей. Трейд-маркетинг. Маркетинговое понятие цены в процессе продвижения товара. Особенности стимулирования продаж в Интернете.	2	
	Содержание учебного материала	2/0	
	Критерии конкурентоспособности товара. Формирование ассортимента товаров на розничных торговых предприятиях. Рекламные средства и их характеристика. Значение индустрии торговой рекламы. Требования к рекламе.	2	
	в том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие №2. Определение конкурентоспособности организации на основе покупательского спроса	2	
	Практическое занятие №3.	2	

	Составление рекламных объявлений (листовок) для стимулирования продаж товара.		
Раздел 3. Менеджмент в торговле		6/2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.5.
Тема 3.1.	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.5.
	Основные принципы менеджмента. Функции менеджмента. Основы управления организацией, персоналом, материальными ресурсами, финансами, информацией. Современные технологии управления ассортиментом и товарными запасами.	2	
	Содержание учебного материала	2/0	
	Методы стимулирования сбыта товаров. Анализ и учёт товарных запасов. Управление товарными запасами и мероприятия по их оптимизации.	2	
	в том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие №4. Анализ структуры ассортимента на примере торговых предприятий.	2	
Раздел 4. Оперативные процессы на торговых предприятиях		16/2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.5.

Тема 4.1 Оперативные процессы на торговых предприятиях. Работа на маркет-плейсах.	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.5.
	Понятие, виды оперативных процессов в магазине. Основные принципы организации торгово-технологических процессов в магазине. Операции по обслуживанию покупателей. Основы товародвижения в торговле. Договор поставки товаров. Коммерческие документы на товары. Методы товароснабжения магазинов	2	
	Содержание учебного материала	2/0	
	Основные виды тары и тароматериалов. Особенности тарооборота. Технология приёмки и хранения товаров. Виды товарных потерь и пути их сокращения.	2	
	Содержание учебного материала	2/0	
	Технология подготовки товаров к продаже. Особенности подготовки к продаже отдельных видов товаров. Правила оформления ценников на реализуемые товары.	2	
	Содержание учебного материала	2/0	
	Технология размещения и выкладки товаров. Мерчандайзинг, его цели, принципы, инструменты.	2	
	Содержание учебного материала	2/0	
	Организации торговли в сети Интернет. Государственное регулирование розничной электронной торговли. Торгово-технологический процесс торговли в Интернете. Методы организации оплаты с использованием платежных систем Интернета.	2	
	Содержание учебного материала	2/0	
	Популярные маркетплейсы России. Преимущества продаж на маркетплейсах. Категории продавцов на маркетплейсах.	2	
	Содержание учебного материала	2/0	

	Перечень товаров, запрещенных к продаже на маркетплейсах. Логистика, хранение и доставка товаров по заказам на маркетплейсах.	2	
	в том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие №5. Составление дорожной карты вывода товара на маркетплейсы. Определение последовательности набора действий фулфилмента для интернет-магазина	2	
Раздел 5. Правила торгового обслуживания и торговли товарами		12/0	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.5
Тема 5.1. Правила продажи товаров и культура торгового обслуживания населения	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.5.
	Правила работы предприятия розничной торговли. Особенности и правила продажи отдельных видов товаров. Особенности работы предприятия (отдела, секции) самообслуживания.	2	
	Содержание учебного материала	4/0	
	Культура торгового обслуживания. Требования к обслуживающему персоналу предприятий розничной торговли. Характеристика работ и знаний продавца непродовольственных и продовольственных товаров по ЕТКС (единому тарифно-квалификационному справочнику работ и профессий рабочих). Квалификационные характеристики профессии «Продавец» по КС (квалификационному справочнику профессий рабочих). Должностная инструкция.	4	
	Содержание учебного материала	2/0	
	Правила продажи отдельных видов товаров. Особенности продажи продовольственных и непродовольственных товаров.	2	
	Содержание учебного материала	2/0	

	Особенности продаж на интернет-площадках, маркетплейсах. Нормативно-правовая база. Информационная прозрачность (Карточка товара).Процесс заключения сделки и логистика.Внутренний контроль качества (Самоконтроль продавца).	2	
	Содержание учебного материала	2/0	
	Контроль качества обслуживания. Защита прав потребителей. Особенности защиты прав в цифровой среде (Маркетплейсы).	2	
Консультация		2	
Промежуточная аттестация в форме экзамена		6	
Всего		56/10	

3. Условия реализации учебной дисциплины

3.1. Материально-техническое обеспечение

Учебный кабинет «Товароведения» оснащен оборудованием в соответствии с требованиями ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец:

посадочные места по количеству обучающихся (столы, стулья);

рабочее место преподавателя;

шкаф для хранения учебных пособий компьютер с программным обеспечением для преподавателя (системный блок, монитор, клавиатура, мышь);

экран (доска);

мультимедиа-проектор;

наглядные плакаты по соответствующим тематикам дисциплин и мдк;

многофункциональное устройство.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. Основные печатные издания

1. Кудряшов, Р. Б., Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью : учебное пособие / Р. Б. Кудряшов. — Москва : КноРус, 2024. — 341 с. — ISBN 978-5-406-12005-7

2. Рыжиков, С. Н., Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью + еПриложение : учебник / С. Н. Рыжиков. — Москва : КноРус, 2025. — 351 с. — ISBN 978-5-406-13867-0

3. Любецкая, Т. Р., Организация и технология обслуживания в барах, буфетах : учебник / Т. Р. Любецкая, В. В. Бронникова. — Москва : КноРус, 2024. — 246 с. — ISBN 978-5-406-13506-8

3.2.2. Основные электронные издания

1. Иванов, Г. Г., Организация торговли (торговой деятельности) : учебник / Г. Г. Иванов. — Москва : КноРус, 2025. — 222 с. — ISBN 978-5-406-14602-6. — URL: https://book.ru/book/957559

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Контроль и оценка результатов раскрываются через усвоенные знания и приобретенные обучающимися умениями, направленными на формирование общих и профессиональных компетенций

Результаты обучения	Показатели освоенности	Методы оценки
Знает:		
классификация, ассортимент и характеристика товаров. виды услуг. виды розничной торговой сети и их характеристика. типизация и специализация розничной торговой сети. особенности технологических планировок организаций торговли. основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле. основы товароснабжения в торговле. основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота. технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки. основы мерчандайзинга. правила торгового обслуживания и торговли товарами. требования к обслуживающему персоналу. нормативная документация по защите прав потребителей.	демонстрирует знание ассортимента и характеристик товаров, услуг розничной торговли, их классификации и качества. демонстрирует знание видов розничной торговой сети и их характеристик. демонстрирует знание типизации и специализации розничной торговой сети. демонстрирует знание особенностей технологических планировок организаций торговли. демонстрирует знание основ маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле. демонстрирует знание основ товароснабжения в торговле. демонстрирует знание основных видов тары и тароматериалов, особенностей тарооборота. демонстрирует знание технологии приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки с учетом мерчандайзинга. демонстрирует знание правил торгового обслуживания и торговли товарами. демонстрирует знание требований к обслуживающему персоналу. демонстрирует знание нормативной документация по защите прав потребителей.	устный опрос. тестирование. практическая работа
Умеет		
устанавливать вид и тип предприятия торговли по идентифицирующим признакам. определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса. применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.	демонстрирует умение устанавливать вид и тип предприятия торговли по идентифицирующим признакам. демонстрирует умение определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса. демонстрирует умение применения правил торгового обслуживания и правил торговли, использования цифровых технологий в профессиональной деятельности.	экспертное наблюдение и оценивание выполнения индивидуальных и групповых заданий. оценка результата выполнения

использовать цифровые технологии в профессиональной деятельности. формировать заказы, производить расчеты с покупателями, осуществлять отправку, обеспечивать доставку товаров при продажах на маркетплейсах	демонстрирует умение формировать заказы и осуществлять продажи на интернет-площадках	практических работ. текущий контроль в форме опроса, решения ситуационных задач

Приложение 2.17.
к ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.04 САНИТАРИЯ И ГИГИЕНА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТОРГОВЛИ

2026

Рабочая программа общепрофессионального цикла разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, утвержденного Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 1 августа 2024г. № 518

Организация-разработчик: ГАПОУ ТО «Агротехнологический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины
1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы
1.2 Планируемые результаты освоения
2. Структура и содержание учебной дисциплины
2.1. Трудоемкость освоения дисциплины
2.2. Содержание дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
3.1 Материально-техническое обеспечение
3.2 Учебно-методическое обеспечение
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины ОП.04 Санитария и гигиена на предприятиях торговли

1.1. Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы

Учебная дисциплина ОП.04 Санитария и гигиена на предприятиях торговли является обязательной частью общепрофессионального цикла дисциплин образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

1.2.1. Цель дисциплины:

изучение сущности розничной торговли, ознакомление с технологическими процессами в торговых организациях.

1.2.2. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Результаты освоения учебной дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы по профессии 38.01.02 Продавец

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются:

ОК ПК	Умения	Знания
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 правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях ОК 04 Эффективно взаимодействовать и	соблюдать санитарно-гигиенические требования к условиям и срокам хранения товаров соблюдать санитарные требования при эксплуатации торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструментов. соблюдать санитарные правила для организаций торговли, содержания территории, помещений. соблюдать требования к медицинскому обследованию, санитарно-гигиенической подготовке и правил личной гигиены экспертное наблюдение и оценивание выполнения индивидуальных и групповых заданий. оценка результата выполнения практических заданий текущий контроль в форме собеседования, решения ситуационных задач	нормативно-правовая база санитарно-эпидемиологических требований по организации торговли основные пищевые инфекции и пищевые отравления санитарные правила для организаций торговли. санитарные требования к транспортировке пищевых продуктов санитарные требования к приему, складированию, хранению и реализации пищевых продуктов. требования к организации рабочего места, гигиенической подготовке, медобследованию и личной гигиене торговых работников. условия хранения и сроки реализации товаров. санитарные требования обработки оборудования, инвентаря

работать в коллективе и команде ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках		
ПК 1.1 Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, контроль за наличием товаросопроводительных и иных необходимых документов	осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, обеспечивая контроль за наличием товаросопроводительных и иных необходимых документов; проверять количество и качество, сортность, состояние упаковки; диагностировать дефекты товаров; определять причины их возникновения	состав сырья, товароведная характеристика товаров; требования, предъявляемые к качеству, недопустимые дефекты товаров, признаки недоброкачественности продовольственных товаров; условия хранения и сроки реализации; инструкции по приемке товаров
ПК 1.2 Соблюдать санитарно-гигиенические требования к условиям и срокам хранения товаров	осуществлять контроль за сохранностью товаров, исправностью и правильной эксплуатацией торгово-технологического оборудования для хранения товаров; создавать оптимальные условия хранения продовольственных и непродовольственных товаров; соблюдать режим хранения и санитарно-гигиенические требования к хранению товаров; проверять сохранность потребительских свойств товаров в процессе хранения	требования к условиям хранения, сроки реализации товаров; факторы, обеспечивающие формирование и сохранение потребительских свойств товаров; виды потерь, причины их возникновения и меры предупреждения: требования к режиму хранения товаров, в том числе скоропортящихся продовольственных товаров; санитарные требования к содержанию территории, помещений торгового предприятия

ПК 1.4 Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструментов	производить подготовку к работе торгово-технологического оборудования; осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструментов	порядок подготовки и правила эксплуатации оборудования; правила санитарной обработки и содержания оборудования, инвентаря, инструментов

2. Структура и содержание учебной дисциплины

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	30	10
Самостоятельная работа	-	-
Консультации	2	-
Промежуточная аттестация в форме экзамена	-	4
Всего	32	14

2.1. Тематический план и содержание учебного материала

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, акад. ч. / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч	Коды компетенций формированию которых способствует элемент программы
Раздел 1. Основы гигиены и санитарии в торговле		26/10	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4.
Тема 1.1. Основы санитарии и гигиены. Санитарно-эпидемиологический надзор в сфере торговли	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4.
	Предмет дисциплины. Социальная значимость гигиенической науки и практики в деле обеспечения санитарно- эпидемиологического благополучия и здоровья населения. Основные сведения о гигиене и санитарии труда в торговле. Санитарное законодательство и его роль в охране здоровья населения. Государственный санитарно-эпидемиологический надзор в Российской Федерации. Виды надзора, его цели и задачи. Нормативно-правовая база санитарно- эпидемиологических требований к организации торговли. Санитарные требования к организациям торговли, их содержание.	2	
	в том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 1. Изучение санитарно-гигиенических норм и требований к продаже товаров.	2	
Тема 1.2. Пищевые инфекции и отравления, причины	Содержание учебного материала	2/0	
	Патогенные микроорганизмы: понятие, виды и их особенности. Пищевые заболевания: пищевые инфекции, пищевые отравления микробного и немикробного происхождения, гельминтозы	2	
	Содержание учебного материала	2/0	

возникновения и меры профилактики	Причины возникновения, механизмы передачи возбудителей, меры профилактики.	2	
	в том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие №2. Изучение возбудителей, источников инфицирования, путей распространения и мер предупреждения пищевых отравлений.	2	
Тема 1.3. Гигиена предприятий торговли	Содержание учебного материала	2/0	
	Санитарные требования к содержанию территории, торговым и складским помещениям, их планировке, устройству и содержанию. Виды и способы уборки. Дезинфекция, дератизация, дезинсекция, методы проведения.	2	
	Содержание учебного материала	2/0	
	Санитарные требования к водоснабжению и канализации, вентиляции, отоплению, освещению торговых помещений. Санитарные требования, предъявляемые к внутреннему устройству торговых предприятий, размещению и выкладке товаров в торговом зале.	2	
	Содержание учебного материала	2/0	
	Санитарные требования к оборудованию, инвентарю, таре, упаковочным материалам. Санитарный режим на предприятиях торговли.	2	
	в том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 3. Гигиеническая оценка набора и расположения групп помещений торгового предприятия.	2	
Тема 1.4 Санитарные требования к транспортировке, хранению и продаже продовольственных товаров	Содержание учебного материала	2/0	
	Санитарные требования к транспортировке, приему, складированию, хранению и продаже товаров. Санитарно-гигиенические требования к качеству и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов. Признаки недоброкачественности продуктов и меры по их предупреждению.	2	
	в том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие №4.	2	

	Санитарная оценка доброкачественности продовольственных товаров по натуральным образцам		
Тема 1.5 Личная гигиена работников торговых организаций	Содержание учебного материала	2/0	
	Личная гигиена персонала. Медицинские осмотры, профилактические обследования и гигиеническая подготовка работников торговых организаций.	2	
	Содержание учебного материала	2/0	
	Соблюдение санитарно- противоэпидемиологического режима на предприятии. Обязанности и ответственность работодателя за соблюдение санитарных правил.	2	
	в том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 5. Санитарный контроль за соблюдением правил личной гигиены.	2	
Консультация		2	
Промежуточная аттестация в форме экзамена		4	
Всего		32/14	

3. Условия реализации учебной дисциплины

3.1. Материально-техническое обеспечение

Лаборатория «Микробиологии, санитарии и гигиены» оснащен в соответствии с требованиями ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец:

посадочные места по количеству обучающихся (столы, стулья);

рабочее место преподавателя;

шкаф для хранения учебных пособий компьютер с программным обеспечением для преподавателя (системный блок, монитор, клавиатура, мышь);

экран (доска);

мультимедиапроектор;

наглядные плакаты по соответствующим тематикам дисциплин и мдк;

многофункциональное устройство.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. Основные печатные издания

1. Васюкова, А.Т. Микробиология, физиология питания, санитария и гигиена: учебник / А. Т. Васюкова. – Москва: КноРус, 2021. – 196 с. – ISBN 978-5-406-02715-8. https://book.ru/book/936275

3.2.2. Основные электронные издания

1. СанПиН 2.3.2.1324-03 «Гигиенические требования к срокам годности и условиям хранения пищевых продуктов» https://shkola2nazran-r26.gosweb.gosuslugi.ru/netcat_files/175/3007/SanPiN_2.3.2.1324_03_1_.pdf

2. Санитарные правила для предприятий мясной промышленности https://disk.yandex.ru/i/GplhK6cbFfAg0A

3. Санитарные правила СП 2.2.3670-20 «Санитарно-эпидемиологические требования к условиям труда» https://base.garant.ru/400151942/

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Контроль и оценка результатов раскрываются через усвоенные знания и приобретенные обучающимися умениями, направленными на формирование общих и профессиональных компетенций

Результаты обучения	Показатели освоенности	Методы оценки
Знает:		
нормативно-правовая база санитарно-эпидемиологических требований по организации торговли. основные пищевые инфекции и пищевые отравления. санитарные правила для организаций торговли. санитарные требования к транспортировке пищевых продуктов. санитарные требования к приему, складированию, хранению и реализации пищевых продуктов. требования к организации рабочего места, гигиенической подготовке, медобследованию и личной гигиене торговых работников. условия хранения и сроки реализации товаров. санитарные требования обработки оборудования, инвентаря.	устанавливает нормативно-правовую базу санитарно-эпидемиологических требований по организации торговли. называет основные пищевые инфекции и пищевые отравления излагает санитарные правила для организаций торговли санитарные требования к транспортировке пищевых продуктов. определяет санитарные требования к приему, складированию, хранению и реализации пищевых продуктов устанавливает требования к организации рабочего места, гигиенической подготовке, медобследованию и личной гигиене торговых работников указывает условия хранения и сроки реализации товаров. излагает санитарные требования обработки оборудования, инвентаря	устный опрос. компьютерное тестирование. оценка результата и защиты практической работы
Умения:		
соблюдать санитарно-гигиенические требования к условиям и срокам хранения товаров соблюдать санитарные требования при эксплуатации торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструментов. соблюдать санитарные правила для организаций торговли, содержания территории, помещений. соблюдать требования к медицинскому обследованию, санитарно-гигиенической подготовке и правил личной гигиены	соблюдает санитарно-гигиенические требования к условиям и срокам хранения товаров соблюдает санитарные требования при эксплуатации торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструментов соблюдает санитарные правила для организаций торговли, содержания территории, помещений. соблюдает требования к медицинскому обследованию, санитарно-гигиенической подготовке и правил личной гигиены	экспертное наблюдение и оценивание выполнения индивидуальных и групповых заданий. оценка результата выполнения практических заданий. текущий контроль в форме собеседования, решения ситуационных задач

Приложение 2.18
к ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.05 ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2026

Рабочая программа общепрофессионального цикла разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, утвержденного Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 1 августа 2024г. № 518

Организация-разработчик: ГАПОУ ТО «Агротехнологический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины
1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы
1.2 Планируемые результаты освоения
2. Структура и содержание учебной дисциплины
2.1. Трудоемкость освоения дисциплины
2.2. Содержание дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
3.1 Материально-техническое обеспечение
3.2 Учебно-методическое обеспечение
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины ОП.05 Информационные технологии в профессиональной деятельности

1.1. Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы

Учебная дисциплина ОП.05 Информационные технологии в профессиональной деятельности является обязательной частью общепрофессионального цикла дисциплин образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.6

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

1.2.1 Цель дисциплины:

формирование систематизированных теоретических знаний в области применения информационных технологий в профессиональной деятельности.

1.2.2. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Результаты освоения учебной дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы по профессии 38.01.02 Продавец

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются:

ОК ПК	Умения	Знания
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	использовать информационные ресурсы для поиска и хранения информации. обрабатывать текстовую и табличную информацию. использовать деловую графику. читать (интерпретировать) интерфейс специализированного программного обеспечения, находить контекстную помощь, работать с документацией. применять специализированное программное обеспечение для сбора, хранения и обработки информации в соответствии с изучаемыми профессиональными модулями. использовать автоматизированные системы делопроизводства	основные методы и средства обработки, хранения, передачи и накопления информации. назначение и принципы использования системного и прикладного программного обеспечения. технология поиска информации в интернет. основные понятия автоматизированной обработки информации. основы автоматизации торговли на маркетплейсах с помощью современных инструментов и технологий

профессиональной сфере, использовать знания по правовой и 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		
ПК 1.6 Применять цифровые технологии при продаже товаров	применять цифровые технологии при оформлении приемки и отпуска товаров, приеме и формировании заказов на товар, доставки товара до потребителя; оформлять расчетные документы, чеки, сопроводительную документацию при различных формах продажи	основы цифровых технологий; основные положения Конституции РФ и других законодательных и нормативно-правовых актов в сфере профессиональной деятельности

2. Структура и содержание учебной дисциплины

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	28	24
Самостоятельная работа	4	-
Консультации	-	-
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	-	2
Всего	32	26

2.2 Тематический план и содержание учебного материала

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, акад. ч. / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч	Коды компетенций формированию которых способствует элемент программы
Раздел 1. Информационные технологии в профессиональной деятельности		16/10	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 2.1, ПК 2.5, ПКК 2.7
Тема 1.1. Основы информационных систем и технологий	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 2.1, ПК 2.5, ПКК 2.7
	Понятия информации, информационной технологии. Применение информационных технологий в профессиональной деятельности. Общие положения по техническому и программному обеспечению информационных технологий.	2	
	в том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 1. АРМ продавца. Классификация и направления использования прикладного программного обеспечения для решения прикладных задач.	2	
Тема 1.2. Технологии создания и преобразования	в том числе практических занятий	8/8	
	Практическое занятие № 2. Применение базовых системных программных продуктов в профессиональной деятельности. Создание и оформление деловой	2	

информационных объектов	документации в текстовом редакторе. Создание структурированного документа.		
	в том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 3. Решение профессиональных задач в табличном процессоре. Создание сводной таблицы в табличном процессоре. Графические возможности табличного процессора.	2	
Тема 1.3. Представления о технических и программных средствах телекоммуникационных технологий.	в том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 4. Интернет-технологии. Браузер. Работа с поисковыми системами, электронной почтой. Использование сервиса «Яндекс. Документы» для совместной работы с документами.	2	
	в том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 5. Основы автоматизации торговли на маркетплейсах с помощью современных инструментов и технологий.	2	
	В том числе самостоятельная работа	4/0	
	Графические возможности табличного процессора.	2	
	Использование сервиса «Яндекс»	2	
Раздел 2. Программные продукты, применяемые в организации торговой деятельности		14/14	
Тема 2.1 Работа с программой «1С: Розница 8»	в том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие №6. Функциональные возможности программы. Проведение операций по созданию кассы предприятия для оформления розничных продаж. Добавление пользователей и назначение прав на работу с базой.	4	
	в том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие №7. Подключение оснащения рабочего места: добавление оборудования, установленного в торговом предприятии. Заполнение списка товаров	4	

	через параметры учета номенклатуры. Указание стоимости введенных товаров. Ввод остатков товаров на складах.		
Тема 2.2 Работа с программой «1С: Касса приложение для ПК»	в том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие № 8. Функциональные возможности программы. Настойка рабочего места кассира, оформление продажи товаров и их возврат, поиск товара по штриховому кодированию и с применением сканера, управление материальными остатками.	4	
	В том числе практических занятий		
	Практическое занятие № 9. Внесение и извлечение денежных средств, особенности принятия оплаты банковской картой или наличными денежными средствами, отмена печати чека, оформление возврата товаров	2	
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		2	
Всего		32/26	

3. Условия реализации учебной дисциплины

3.1. Материально-техническое обеспечение

Учебный кабинет «Информационные технологии в профессиональной деятельности» оснащенный в соответствии с требованиями ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец:

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. Основные печатные издания

1. Шитов, В. Н., Информационные технологии в профессиональной деятельности : учебник / В. Н. Шитов. — Москва : КноРус, 2025. — 322 с. — ISBN 978-5-406-14498-5. — URL: https://book.ru/book/957279. — Текст : электронный.

2. Филимонова, Е. В., Информационные технологии в профессиональной деятельности : учебник / Е. В. Филимонова. — Москва : КноРус, 2025. — 482 с. — ISBN 978-5-406-14509-8. — URL: https://book.ru/book/9576075). — Текст : электронный.

3. Прохорский, Г. В., Информатика и информационные технологии в профессиональной деятельности : учебное пособие / Г. В. Прохорский. — Москва : КноРус, 2023. — 271 с. — ISBN 978-5-406-11333-2. — URL: https://book.ru/book/948626 . — Текст : электронный.

3.2.2. Основные электронные издания

1. Прохорский, Г. В., Информатика : учебное пособие / Г. В. Прохорский. — Москва : КноРус, 2025. — 240 с. — ISBN 978-5-406-14515-9. — URL: https://book.ru/book/957429 . — Текст : электронный.

2. Угринович, Н. Д., Информатика : учебник / Н. Д. Угринович. — Москва : КноРус, 2025. — 377 с. — ISBN 978-5-406-13967-7. — URL: https://book.ru/book/958100. — Текст : электронный.

3. Филимонова, Е. В., Информатика : учебник / Е. В. Филимонова, А. С. Шубин, Д. Е. Жукевич-Стоша. — Москва : КноРус, 2025. — 418 с. — ISBN 978-5-406-13700-0. — URL: https://book.ru/book/955756. — Текст : электронный.

4. Угринович, Н. Д., Информатика. Практикум. : учебное пособие / Н. Д. Угринович. — Москва : КноРус, 2025. — 265 с. — ISBN 978-5-406-14813-6. — URL: https://book.ru/book/958233. — Текст : электронный.

5. Маркова, О. М., Кассовые операции банка : учебник / О. М. Маркова, Н. Н. Мартыненко. — Москва : КноРус, 2024. — 255 с. — ISBN 978-5-406-13174-9. — URL: https://book.ru/book/954266. — Текст : электронный.

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Контроль и оценка результатов раскрываются через усвоенные знания и приобретенные обучающимися умениями, направленными на формирование общих и профессиональных компетенций

Результаты обучения	Показатели освоенности	Методы оценки
Знает: основные методы и средства обработки, хранения, передачи и накопления информации. назначение и принципы использования системного и прикладного программного обеспечения. технология поиска информации в интернет. основные понятия автоматизированной обработки информации. основы автоматизации торговли на маркетплейсах с помощью современных инструментов и технологий	перечисляет основные методы и средства обработки, хранения, передачи и накопления информации раскрывает назначение и принципы использования системного и прикладного программного обеспечения воспроизводит технологию поиска информации в интернет раскрывает основные понятия автоматизированной обработки информации демонстрирует знание основ автоматизации торговли на маркетплейсах с помощью современных инструментов и технологий	устный опрос компьютерное тестирование практическая работа
Умеет: использовать информационные ресурсы для поиска и хранения информации. обрабатывать текстовую и табличную информацию. использовать деловую графику. читать (интерпретировать) интерфейс специализированного программного обеспечения, находить контекстную помощь, работать с документацией. применять специализированное программное обеспечение для сбора, хранения и обработки информации в соответствии с изучаемыми профессиональными модулями.	использует информационные ресурсы для поиска и хранения информации. обрабатывает текстовую и табличную информацию. использует деловую графику. читает (интерпретирует) интерфейс специализированного программного обеспечения, находит контекстную помощь, работать с документацией. применяет специализированное программное обеспечение для сбора, хранения и обработки информации в соответствии с изучаемыми профессиональными модулями	экспертное наблюдение и оценивание выполнения индивидуальных и групповых заданий. оценка результата выполнения практических заданий. текущий контроль в форме собеседования, решения ситуационных задач.

использовать автоматизированные системы делопроизводства	использует автоматизированными системами делопроизводства	

Приложение 2.19.
к ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.06 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2026

Рабочая программа разработана на основе примерной рабочей программы учебной дисциплины Основы предпринимательской деятельности (РАСШИРЯЕМ ГОРИЗОНТЫ. ПрофилУМ) с учетом требований Федерального государственного образовательного стандарта по профессии 38.01.02 Продавец, утвержденного Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 1 августа 2024г. № 518

Региональный компонент образовательной программы

Организация-разработчик: ГАПОУ ТО
«Тюменский техникум строительной индустрии и городского хозяйства»

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины
1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы
1.2 Планируемые результаты освоения
2. Структура и содержание учебной дисциплины
2.1. Трудоемкость освоения дисциплины
2.2. Содержание дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
3.1 Материально-техническое обеспечение
3.2 Учебно-методическое обеспечение
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины ОП.06 Основы предпринимательской деятельности (Расширяем горизонты. ПрофилУМ)

1.1. Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы

2. Учебная дисциплина ОП.06 Основы предпринимательской деятельности (Расширяем горизонты. ПрофилУМ) является обязательной частью общепрофессионального цикла дисциплин образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

1.2.1. Цель дисциплины:

формирование системы знаний, умений и практических навыков в области организации и ведения предпринимательской деятельности, развития предпринимательского мышления, необходимого для запуска и управления собственным бизнесом или эффективной работы в коммерческой организации

1.2.2. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Результаты освоения учебной дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы по профессии 38.01.02 Продавец

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются:

ОК	Умения	Знания
ОК 01 – ОК 04	У-1 разрабатывать и реализовывать предпринимательские бизнес-идеи; У-2 формировать инновационные бизнес - идеи на основе приоритетов развития Тюменской области; У-3 ставить цели в соответствии с бизнес-идеями, решать организационные вопросы создания бизнеса; У-4 формировать пакет документов для получения государственной поддержки малого бизнеса; У-5 формировать пакет документов для получения кредита; У-6 анализировать рыночные потребности и спрос на новые товары и услуги; У-7 обосновывать ценовую политику; У-8 выбирать способ продвижения товаров и услуг на рынке;	З-1 понятие, функции и виды предпринимательства; З-2 задачи государства и Тюменской области по формированию социально-ориентированной рыночной экономики; З-3 особенности предпринимательской деятельности в Тюменской области в условиях кризиса; З-4 порядок разработки и реализации предпринимательских идей; З-5организационно-правовые формы юридического лица; З-6 порядок лицензирования отдельных видов деятельности; З-7 юридическую ответственность предпринимателя; З-8 нормативно- правовую базу, этапы государственной регистрации субъектов малого предпринимательства; З-9 формы государственной поддержки малого бизнеса; З-10 методы анализа рыночных потребностей и спроса на новые товары и услуги;

	У-9 составлять бизнес-план на основе современных программных технологий У-10 моделировать бизнес-процессы	З-11 ценовую политику в предпринимательстве; З-12 способы продвижения на рынок товаров и услуг; З-13 сущность и назначение бизнес-плана

2. Структура и содержание учебной дисциплины ОП.06 Основы предпринимательской деятельности (Расширяем горизонты. ПрофилУМ)

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы	56
Самостоятельная работа	8
Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем	48
в том числе:	
теоретическое обучение	22
практические занятия	22
промежуточная аттестация в форме защиты бизнес-проекта	4

2.2. Тематический план и содержание учебного материала

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, акад. ч. / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч	Коды компетенций формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Тема 1. Формирование и управление командой	Содержание	4	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04
	Личные возможности и самомотивация. Команда успешных людей – залог успешного бизнеса. Формирование и управление командой	2	
	Практическое занятие №1 Этика и культура предпринимательства	2	
Тема 2. Выбор бизнес идеи	Содержание	6	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04
	Основы малого бизнеса. Организационно-правовые формы предприятий. Самозанятость. Виды предпринимательской деятельности. Поиск рыночной ниши. Краш-тест бизнес-идей	4	
	Практическое занятие №2 Отбор и обоснование перспективной бизнес-идеи	2	
Тема 3. Маркетинг в предпринимательской деятельности	Содержание	10	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04
	Основы маркетинга для бизнеса. Целевая аудитория. Продвижение товара на рынке. Онлайн-продажи, работа с маркет-плейсами. Кибербезопасность бизнеса. Маркетинговые исследования. Маркетинговые инструменты.	4	
	Самостоятельная работа Истории успеха - изучение опыта предпринимательской деятельности региональных предпринимателей	2	
	Практическое занятие №3 Решение ситуационных задач по анализу рынка	2	
	Практическое занятие №4 Разработка рекламной компании	2	
Тема 4.	Содержание	8	ОК 01 ОК 02

Продажи, экспорт	Активные продажи. Клиентоориентированность как фактор успешности в современном бизнесе. Экспорт как способ расширить рынок сбыта. Стратегии выхода на внешний рынок. Основы бухгалтерского учета для бизнеса. Международная торговля, глобальные цепочки поставки, культурные особенности ведения бизнеса в разных странах	4	ОК 03 ОК 04
	Практическое занятие №5 Решение задач по определению цены товара. Тренинг «Как продать слона»	4	
Тема 5. Бизнес-процессы и их автоматизация	Содержание	4	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04
	Бизнес-процессы. Автоматизация бизнес-процессов. Программное обеспечение для автоматизации бизнес-процессов. CRM-системы для малого бизнеса. Моя бизнес территория: интернет или реальность. IT-инфраструктура в бизнесе	2	
	Практическое занятие №6 Деловая игра «Моделирование бизнес-процессов: методы и инструменты»	2	
Тема 6. Налогообложение в предпринимательской деятельности	Содержание	6	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04
	Формы и системы налогообложения. Оптимизация налоговых выплат. Способы осуществления международных расчетов. Способы защиты предприятия от валютных рисков и штрафных санкций	2	
	Практическое занятие №7 Решение задач по ведению международных расчетов	2	
	Практическое занятие №8 Деловая игра «Выбор эффективной системы налогообложения»	2	
Тема 7. Государственная поддержка малого бизнеса. Гранты	Содержание	6	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04
	Программы государственной поддержки предпринимательской деятельности. Гранты, субсидии. Налоговые льготы и каникулы. Инвестиционные проекты Тюменской области	2	
	Самостоятельная работа Предпринимательская деятельность в Тюменской области. Государственная поддержка инвестиционной деятельности в регионе.	2	
	Самостоятельная работа Разработка бизнес-идеи	2	
Тема 8.	Содержание	8	ОК 01 ОК 02

Бизнес-план	Основные виды и типы бизнес-планов. Структура, функции и содержание разделов бизнес-плана. Особенности отраслевого бизнес-планирования (производство продукции, работы, услуги)	2	ОК 03 ОК 04
	Практическое занятие №9 Разработка основных разделов бизнес-плана: описание бизнес-идеи, плана производства и организационного плана, план маркетинга	2	
	Практическое занятие №10 Технико-экономическое обоснование бизнес-проекта: расчет основных финансовых показателей, составление графика достижения точки безубыточности, расчет сроков окупаемости, определение потребности в инвестициях и источников их финансирования	2	
	Самостоятельная работа Оформление содержательной части, предзащита бизнес-идеи, презентации бизнес-плана	2	
Защита бизнес-идей		4	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04
Всего		56	

3. Условия реализации учебной дисциплины

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Учебный кабинет «Социально-экономических дисциплин», оснащенный в соответствии с требованиями ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец.

Оборудование учебного кабинета:

-рабочее место учащегося;

-рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

-мультимедийный проектор;

-интерактивная доска;

-компьютеры с лицензионным программным обеспечением (доступ в Интернет).

3.2. Информационное обеспечение реализации программы:

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации имеет печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендуемые для использования в образовательном процессе.

3.2.1. Печатные издания

1. Голубева, Т. М. Основы предпринимательской деятельности : учебное пособие / Т.М. Голубева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2025. — 288 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/1912054. - ISBN 978-5-16-018148-6.

3.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)

1. официальный сайт Министерства финансов РФ
2. http://www.nalog.ru/ - официальный сайт Федеральной налоговой службы
3. https://www.garant.ru/ - информационно-консультационная система «Гарант»
3. http://www.consultant.ru/ - информационно-консультационная система «Гарант»

3.2.3. Дополнительные источники

1. Инвестиции в Тюменской области (кроме Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, Ямало-Ненецкого автономного округа) (2020-2024)

2. ЗАКОН ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ от 24 марта 2020 года N 23 Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Тюменской области до 2030 года (с изменениями на 27 марта 2024 года) (в ред. Закона Тюменской области от 27.03.2024 N 11)

3. Лапуста М.Г. Предпринимательство: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2013.

4. Череданова Л.Н. Основы предпринимательской деятельности и предпринимательства: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования. — М., 2013. – 224 с.

5. Малое и среднее предпринимательство в России. 2024: Стат.сб./ М 19 Росстат. - М., 2024. – 97 с. (режим доступа: http://ssl.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Mal_pred_2024.pdf)

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Контроль и оценка результатов раскрываются через усвоенные знания и приобретенные обучающимися умениями, направленными на формирование общих и профессиональных компетенций

Результаты обучения	Показатели оценки результата	Формы контроля и оценивания
Уметь:		
У-1 разрабатывать и реализовывать предпринимательские бизнес-идеи; ОК 01 – ОК 04	Демонстрирует способность: мыслить творчески; выявлять потребности рынка	Текущий контроль в форме: тестирования, устного опроса, практической работы, участия в творческой работе. Промежуточный контроль в форме защиты бизнес-проекта
У-2 формировать инновационные бизнес-идеи на основе приоритетов развития Тюменской области; ОК 01 – ОК 04	Демонстрирует способность: владения различными методиками решения профессиональных задач; выбрать наиболее подходящую методику в зависимости от специфики решаемой задачи	Текущий контроль в форме: тестирования, устного опроса, практической работы, участия в творческой работе. Промежуточный контроль в форме защиты бизнес-проекта
У-3 ставить цели в соответствии с бизнес-идеями, решать организационные вопросы создания бизнеса; ОК 01 – ОК 04	Демонстрирует способность: аналитически мыслить; расставлять приоритеты; работать в коллективе и сотрудничать; ставить задачи и распределять обязанности; организовать деятельность членов команды	Текущий контроль в форме: тестирования, устного опроса, практической работы, участия в творческой работе. Промежуточный контроль в форме защиты бизнес-проекта
У-4 формировать пакет документов для получения государственной поддержки малого бизнеса; ОК 01 – ОК 04	Демонстрирует способность: работать с массивами информации; применять информационно-коммуникационные технологии	Текущий контроль в форме: тестирования, устного опроса, практической работы, участия в творческой работе. Промежуточный контроль в форме защиты бизнес-проекта
У-5 формировать пакет документов для получения кредита; ОК 01 – ОК 04	Демонстрирует способность: заполнять документы для получения кредита	Текущий контроль в форме: тестирования, устного опроса, практической работы, участия в творческой работе. Промежуточный контроль в форме защиты бизнес-проекта
У-6 анализировать рыночные потребности и	Демонстрирует способность:	Текущий контроль в форме: тестирования, устного опроса, практической работы,

спрос на новые товары и услуги; ОК 01 – ОК 04	анализировать рыночные потребности и спрос на новые товары и услуги	участия в творческой работе. Промежуточный контроль в форме защиты бизнес-проекта
У-7 обосновывать ценовую политику; ОК 01 – ОК 04	Демонстрирует способность: анализировать спрос и предложение на рынке; обосновывать ценовую политику	Текущий контроль в форме: тестирования, устного опроса, практической работы, участия в творческой работе. Промежуточный контроль в форме защиты бизнес-проекта
У-8 выбирать способ продвижения товаров и услуг на рынке; ОК 01 – ОК 04	Демонстрирует способность: выбирать способ продвижения товаров и услуг на рынке	Текущий контроль в форме: тестирования, устного опроса, практической работы, участия в творческой работе. Промежуточный контроль в форме защиты бизнес-проекта
У-9составлять бизнес-план на основе современных программных технологий; ОК 01 – ОК 04	Демонстрирует способность: составлять бизнес-план на основе современных программных технологий	Текущий контроль в форме: тестирования, устного опроса, практической работы, участия в творческой работе. Промежуточный контроль в форме защиты бизнес-проекта
У-10 моделировать бизнес-процессы ОК 01 – ОК 04	составляет бизнес-план на основе современных программных технологий моделирования бизнес-процессов	Текущий контроль в форме: тестирования, устного опроса, практической работы, участия в творческой работе. Промежуточный контроль в форме защиты бизнес-проекта
Знать:		
З-1 понятия, функции и виды предпринимательства; ОК 01 – ОК 04	Демонстрирует способность: использовать терминологию предметной области	Текущий контроль в форме: тестирования, устного опроса, практической работы, участия в творческой работе. Промежуточный контроль в форме защиты бизнес-проекта
З-2 задачи государства и Тюменской области по формированию социально-ориентированной рыночной экономики; ОК 01 – ОК 04	Демонстрирует способность: называть задачи по формированию социально-ориентированной рыночной экономики	Текущий контроль в форме: тестирования, устного опроса, практической работы, участия в творческой работе. Промежуточный контроль в форме защиты бизнес-проекта
З-3 особенности предпринимательской деятельности в Тюменской	Демонстрирует способность: перечислять особенности предпринимательской	Текущий контроль в форме: тестирования, устного опроса, практической работы, участия в творческой работе.

области в условиях кризиса; ОК 01 – ОК 04	деятельности в Тюменской области в условиях кризиса	Промежуточный контроль в форме защиты бизнес-проекта
З-4 порядок разработки и реализация предпринимательских идей; ОК 01 – ОК 04	Демонстрирует способность: применять порядок разработки и реализация предпринимательских идей	Текущий контроль в форме: тестирования, устного опроса, практической работы, участия в творческой работе. Промежуточный контроль в форме защиты бизнес-проекта
З-5 организационно-правовые формы юридического лица; ОК 01 – ОК 04	Демонстрирует способность: перечислять организационно-правовые формы юридического лица, знает их отличительные особенности	Текущий контроль в форме: тестирования, устного опроса, практической работы, участия в творческой работе. Промежуточный контроль в форме защиты бизнес-проекта
З-6 порядок лицензирования отдельных видов деятельности; ОК 01 – ОК 04	Демонстрирует способность: называть порядок лицензирования отдельных видов деятельности	Текущий контроль в форме: тестирования, устного опроса, практической работы, участия в творческой работе. Промежуточный контроль в форме защиты бизнес-проекта
З-7 юридическую ответственность предпринимателя; ОК 01 – ОК 04	Демонстрирует способность: перечислять юридическую ответственность предпринимателя	Текущий контроль в форме: тестирования, устного опроса, практической работы, участия в творческой работе. Промежуточный контроль в форме защиты бизнес-проекта
З-8 нормативно-правовую базу, этапы государственной регистрации субъектов малого предпринимательства; ОК 01 – ОК 04	Демонстрирует способность: перечислять нормативно-правовую базу, этапы государственной регистрации субъектов малого предпринимательства	Текущий контроль в форме: тестирования, устного опроса, практической работы, участия в творческой работе. Промежуточный контроль в форме защиты бизнес-проекта
З-9 формы государственной поддержки малого бизнеса; ОК 01 – ОК 04	Демонстрирует способность: называть формы государственной поддержки малого бизнеса	Текущий контроль в форме: тестирования, устного опроса, практической работы, участия в творческой работе. Промежуточный контроль в форме защиты бизнес-проекта
З-10 методы анализа рыночных потребностей и спроса на новые товары и услуги;	Демонстрирует способность: перечислять методы анализа рыночных потребностей и	Текущий контроль в форме: тестирования, устного опроса, практической работы, участия в творческой работе.

ОК 01 – ОК 04	спроса на новые товары и услуги	Промежуточный контроль в форме защиты бизнес-проекта
З-11 ценовую политику в предпринимательстве; ОК 01 – ОК 04	Демонстрирует способность: называть факторы, влияющие на ценовую политику в предпринимательстве	Текущий контроль в форме: тестирования, устного опроса, практической работы, участия в творческой работе. Промежуточный контроль в форме защиты бизнес-проекта
З-12 способы продвижения на рынок товаров и услуг; ОК 01 – ОК 04	Демонстрирует способность: перечислять способы продвижения на рынок товаров и услуг	Текущий контроль в форме: тестирования, устного опроса, практической работы, участия в творческой работе. Промежуточный контроль в форме защиты бизнес-проекта
З-13 сущность и назначение бизнес-плана ОК 01 – ОК 04	Демонстрирует способность: представлять сущность и назначение бизнес-плана	Текущий контроль в форме: тестирования, устного опроса, практической работы, участия в творческой работе. Промежуточный контроль в форме защиты бизнес-проекта

Приложение 2.20
к ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.07 ГАСТРОНОМИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ

2026

Рабочая программа учебной программы общепрофессионального цикла разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, утвержденного Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 1 августа 2024г. № 518

Организация-разработчик: ГАПОУ ТО «Агротехнологический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины
1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы
1.2 Планируемые результаты освоения
2. Структура и содержание учебной дисциплины
2.1. Трудоемкость освоения дисциплины
2.2. Содержание дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
3.1 Материально-техническое обеспечение
3.2 Учебно-методическое обеспечение
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1.Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины ОП.07 Гастрономический маркетинг.

1.1. Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы

Учебная дисциплина ОП.07 Гастрономический маркетинг включена в вариативную часть общепрофессионального цикла образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 04, ПК 1.5, ПК 1.6, ПКК 2.8

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

1.2.1. Цель дисциплины

формирование профессиональных компетенций в области розничных продаж продовольственных товаров посредством эффективного управления различными видами ресурсов

1.2.2. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Результаты освоения учебной дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы по профессии 38.01.02 Продавец.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются:

ОК ПК	Уметь	Знать	Навыки
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде ПК 1.5. Предоставлять информацию и консультировать о потребительских свойствах товаров, обслуживать покупателей с применением норм деловой этики ПК 1.6. Применять цифровые технологии при продаже товаров	выявлять предпочтения покупателей; составлять образы; презентовать продукты; давать рекомендации, убеждать покупателей/клиентов; применять цифровые инструменты для организации работы и конверсии продаж	современные тренды и вызовы; психология покупателя в гастрономе; креативные инструменты продаж; манипуляции с вниманием; основы сторителлинга; нетипичные форматы привлечения покупателей; правила работы с контрольно-кассой техникой / машинами	обслуживать покупателей предоставлять информацию о товаре оказывать дополнительные услуги; владеть навыками и использовать в работе цифровые технологии в организации торгово-технологического процесса; быстрое освоение обновлений в кассовом ПО работа с электронными документами (акты, накладные) в товароучетной системе использование корпоративных чат-ботов или мобильных приложений для

ПКК 2.8. Соблюдение стандартов работы с корпоративной техникой и цифровыми сервисами			уточнения цен/остатков базовая профилактика оборудования (очистка сканеров, проверка связи с сервером)

2. Структура и содержание учебной дисциплины

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	30	16
Самостоятельная работа		-
Промежуточная аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок	-	-
Всего	32	16

2.2. Тематический план и содержание учебного материала рабочей программы дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, ак. часов /в том числе в форме практической подготовки, ак. часов	Коды компетенций, формированию которых, способствует элемент программы
Раздел 1. Основы стилистики в профессиональной деятельности продавца		32/16	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 2.8
Тема 1. Современный гастроном: тренды и вызовы	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 2.8
	Персонализация сервиса: Системы лояльности с AI-аналитикой покупок	2	
	Здоровое питание		
	Цифровизация: Сканирующие кассы, электронные ценники с динамическим ценообразованием. Мобильные приложения с функцией «виртуального помощника» в зале		
	Конкуренция с доставкой		
Тема 2. Психология покупателя в гастрономе	Содержание учебного материала	4/0	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 2.8
	Как думает покупатель в магазине: эффект первой полки, импульсивные покупки, парадокс выбора, принцип банана	4	
	Типы покупателей и работа с ними		
	Эффективные техники общения с клиентами		
Тема 3. Креативные инструменты продаж	Содержание учебного материала	6/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 2.8
	Импровизация в продажах	4	
	Продажи через эмоции		
	Креативные инструменты продаж: мастер-класс; дегустационный квест, гастроном-квест, эко-продажи, слепой аукцион, розыгрыши, лотереи, гастрономические ярмарки		

	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа №1. Составление чек-листа: «10 приемов, чтобы клиент купил больше»	2	
Тема 4. Визуальный мерчандайзинг	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 2.8
	Демонстрация товара		
	Манипуляции с вниманием	2	
	Оформление витрин и зон продаж		
	Нейромаркетинг в гастрономе		
	Правила выкладки: «золотой треугольник», цветовые акценты		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа № 2. Подготовка зоны демонстрации товара по заданной теме	2	
Тема 5. Продажи через сторителлинг	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 2.8
	Основы сторителлинга для продавцов: зачем истории работают.	-	
	Структура убедительной истории		
	Практические инструменты		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №3. Создание «легенды» для локального продукта	2	
Тема 6. Гаджеты в гастрономе	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 2.8
	Базовые гаджеты и их функции: терминалы сбора данных (ТСД), электронные ценники, платёжные системы	-	
	Автоматизация рутины: мобильные приложения для продавцов, голосовые помощники, датчики свежести		
	Клиентские технологии: сканеры штрих-кодов для покупателей, цифровые помощники в зале, виртуальные примерочные		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №4. Проектирование интерактивного киоска	2	
Тема 7. Соцсети для привлечения клиентов	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 2.8
	Основы SMM для гастронома. Выбор платформ. Профиль магазина.	-	
	Контент-стратегия. Типы постов.		

	Практические инструменты: Мобильные приложения, тайминг публикаций, хештеги, геотеги, реклама		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №5. Создание постов для привлечения покупателей	2	
Тема 8. Нетипичные форматы привлечения покупателей	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 2.8
	Форматы привлечения покупателей, влияющие на конверсию продаж: тематические мастер-классы, челленджи для покупателей, лотереи, гастрономический театр, сенсорный маркетинг, гастрономический квест, микродегустации продуктов, собери идеальный завтрак, экообеды, подкасты, слепой аукцион	-	
	В том числе практических занятий: Разработка сценария гастрономического квеста, театрализованной дегустации, AR витрины с оживающими продуктами, слепого аукциона, челленджа по выбору обучающихся		
	Практическое занятие №6.	2	
Тема 9. Специализация: работа с кассой и сложным ассортиментом	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 2.8
	Основы кассовой дисциплины	2	
	Скоростное обслуживание		
	Конфликтные ситуации		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическое занятие №7. Тренинг «Скоростная касса»	2	
Тема 10. Итоговое занятие	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 2.8
	Обсуждение и анализ полученных знаний	2	
	Подведение итогов курса: что было полезным, что можно улучшить		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическое занятие №8. Защита мини проекта «Идеальный гастроном»	2	
Промежуточная аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок			
Всего		32	

3. Условия реализации учебной дисциплины

3.1 Материально-техническое обеспечение

Учебный кабинет общепрофессиональных дисциплин, оборудованный в соответствии с требованиями ОП СПО по профессии 35.01.02 Продавец.

посадочные места по количеству обучающихся;

рабочее место преподавателя;

маркерная доска;

учебно-методическое обеспечение.

компьютеры по количеству обучающихся;

локальная компьютерная сеть и глобальная сеть Интернет;

системное и прикладное программное обеспечение;

антивирусное программное обеспечение;

специализированное программное обеспечение;

мультимедиапроектор

интерактивная доска/панель/экран.

3.2 Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1 Основные печатные и/или электронные издания

1.Новикова, Е. В., Основы товароведения продовольственных товаров : учебник / Е. В. Новикова. — Москва : КноРус, 2025. — 576 с. — ISBN 978-5-406-14236-3. — URL: https://book.ru/book/957054 — Текст : электронный.

2. Торопова, И. В., Управление ассортиментом товаров: Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров. Практикум : учебное пособие / И. В. Торопова. — Москва : Русайнс, 2024. — 127 с. — ISBN 978-5-466-04308-2. — URL: https://book.ru/book/951615 — Текст : электронный.

3. Рыжиков, С. Н., Психология общения. Практикум + еПриложение : учебное пособие / С. Н. Рыжиков, Ю. М. Демидова. — Москва : КноРус, 2024. — 318 с. — ISBN 978-5-406-12987-6. — URL: https://book.ru/book/955237 — Текст : электронный.

3.2.2.Дополнительные печатные и/или электронные издания

1. Анцупов, А. Я., Психология делового общения и конфликтология : учебник / А. Я. Анцупов, И. Е. Жмурин, А. И. Шипилов. — Москва : КноРус, 2023. — 579 с. — ISBN 978-5-406-11559-6. — URL: https://book.ru/book/949428 — Текст : электронный.

2.Мартишина, Н. В., Цифровая образовательная среда: возможности развития ключевых личностных компетенций человека XXI века : монография / Н. В. Мартишина, Н. В. Гречушкина. — Москва : Русайнс, 2023. — 152 с. — ISBN 978-5-466-04181-1. — URL: https://book.ru/book/951491 — Текст : электронный.

3.Осенкова, Т. А., Психология рекламы : учебное пособие / Т. А. Осенкова. — Москва : КноРус, 2025. — 141 с. — ISBN 978-5-406-14589-0. — URL: https://book.ru/book/957680— Текст : электронный.

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Контроль и оценка результатов раскрываются через усвоенные знания и приобретенные обучающимися умениями, направленными на формирование общих и профессиональных компетенций

Результаты обучения	Показатели освоенности компетенций	Методы оценки
Знает:		
современные тренды и вызовы; психология покупателя в гастрономе; креативные инструменты продаж; манипуляции с вниманием; основы сторителлинга; нетипичные форматы привлечения покупателей; правила работы с контрольно-кассой техникой / машинами	определяет современные гастрономические тренды и вызовы; раскрывает психологию покупателя в гастрономе; воспроизводит креативные инструменты продаж; указывает методы манипуляций с вниманием; знает основы сторителлинга; перечисляет нетипичные форматы привлечения покупателей; воспроизводит правила работы с контрольно-кассой техникой / машинами	Экспертное наблюдение выполнения практических работ. Диагностика (опрос, тестирование)
Умеет:		
выявлять предпочтения покупателей; презентовать продукты; давать рекомендации, убеждать покупателей / клиентов; применять цифровые инструменты для организации работы и конверсии продаж	выявляет предпочтения покупателей; презентует продукты; дает рекомендации, убеждать покупателей / клиентов; применяет цифровые инструменты для организации работы и конверсии продаж	Экспертное наблюдение Выполнение практических работ
Навыки:		
обслуживать покупателей предоставлять информацию о товаре; оказывать дополнительные услуги; владеть навыками и использовать в работе цифровые технологии в организации торгово-технологического процесса; быстрое освоение обновлений в кассовом ПО работа с электронными документами (акты, накладные) в товароучетной системе	обслуживает покупателей предоставляет информацию о товаре оказывает дополнительные услуги; владеет навыками и использует в работе цифровые технологии в организации торгово-технологического процесса; быстрое осваивает обновления в кассовом ПО работа с электронными документами (акты, накладные) в товароучетной системе	Экспертное наблюдение Выполнение практических работ

использование корпоративных чат-ботов или мобильных приложений для уточнения цен/остатков базовая профилактика оборудования (очистка сканеров, проверка связи с сервером)	используете корпоративные чат-ботов или мобильных приложений для уточнения цен/остатков	

Приложение 2.21
к ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.07 ОСНОВЫ СТИЛИСТИКИ

2026

Рабочая программа учебной дисциплины общепрофессионального цикла разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, утвержденного Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 1 августа 2024г. № 518

Организация-разработчик: ГАПОУ ТО «Агротехнологический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины 4
1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы 4
1.2 Планируемые результаты освоения 4
2. Структура и содержание учебного материала учебной дисциплины 6
2.1. Трудоемкость освоения дисциплины 6
2.2. Содержание учебного материала дисциплины 7
3. Условия реализации учебной дисциплины 9
3.1 Материально-техническое обеспечение 9
3.2 Учебно-методическое обеспечение 9
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины 10

1.Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины ОП.07 Основы стилистики

1.1.Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы

Учебная дисциплина ОП.07 Основы стилистики включена в вариативную часть общепрофессионального учебного цикла образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 04, ПК 1.5

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

1.2.1. Цель дисциплины

развитие навыков стилистического консультирования покупателей / клиентов и понимания моды.

1.2.2. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Результаты освоения дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются:

ОК ПК	Уметь	Знать	Навыки
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде ПК 1.5. Предоставлять информацию и консультировать о потребительских свойствах товаров, обслуживать покупателей с применением норм деловой этики	выявлять предпочтения покупателей; составлять образы; презентовать луки; давать рекомендации, убеждать покупателей / клиентов	понятие стилистики; обязанности продавца-консультанта; методы выявления предпочтений; понятие визуальный мерчандайзинг; типы фигур; модные тренды; принципы комбинирования одежды	обслуживать покупателей предоставлять информацию о товаре оказывать дополнительные услуги; саморегуляции в стрессовых ситуациях

2. Структура и содержание учебного материала учебной дисциплины

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	30	16
Самостоятельная работа		-
Промежуточная аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок	-	-
Всего	32	16

2.2. Тематический план и содержание учебного материала рабочей программы дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, ак. часов /в том числе в форме практической подготовки, ак. часов	Коды компетенций, формированию которых, способствует элемент программы
Раздел 1. Основы стилистики в профессиональной деятельности продавца		32/16	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
Тема 1. Введение в стилистику	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Понятие стилистики	2	
	Роль стилистики в формировании имиджа продавца и покупателя		
	Функциональные обязанности продавца-консультанта по стилю		
	Влияние продавца-консультанта на конверсию продаж		
Тема 2. Понимание потребностей клиентов	Содержание учебного материала	4/0	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Анализ целевой аудитории и её потребностей	4	
	Учет индивидуальных особенностей клиентов		
	Методы выявления предпочтений		
	Экспертные рекомендации		
Тема 3. Работа с клиентом / покупателем	Содержание учебного материала	6/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Эффективные техники общения с клиентами	4	
	Психология покупок и её влияние на продажи		
	Эффективные техники общения с клиентами		
	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа №1. Установление доверительных отношений	2	
Тема 4. Визуальный мерчандайзинг	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Демонстрация товара		
	Оформление витрин и зон продаж	2	

	Оформление манекенов		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа № 2. Подготовка зоны демонстрации для индивидуальной сессии (консультации)	2	
Тема 5. Основы цветовой теории	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Значение цвета в одежде	-	
	Влияние цвета на восприятие и настроение		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №3. Создание гармоничных цветовых сочетаний	2	
Тема 6. Составление комплектов одежды	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Принципы комбинирования одежды	-	
	Создание стильных и функциональных образов		
	Практика составления комплектов для разных случаев		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №4. Комплектование образов и луков	2	
Тема 7. Учет типов фигур и стилей	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Учет типа фигуры при составлении комплектов	-	
	Подбор одежды в зависимости от индивидуальных особенностей		
	Примеры успешных образов для разных типов фигур		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №5. Создание образов для различных типов фигур	2	
Тема 8. Текстуры и материалы	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Влияние текстуры и материала на восприятие образа	-	
	Комбинирование разных материалов		
	В том числе практических занятий:		
	Практическое занятие №6. Практика выбора тканей для комплектов	2	
Тема 9. Аксессуары и их роль в образе	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Правильный подбор аксессуаров	2	
	Влияние аксессуаров на завершение образа		
	В том числе практических занятий:	2	

	Практическое занятие №7. Практика подбора аксессуаров для комплектов	2	
Тема 10. Эмоциональное воздействие стиля	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.5
	Влияние стиля на эмоции и уверенность клиента	2	
	Создание атмосферы доверия через стилистику		
	Примеры успешных продаж через эмоциональную связь		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическое занятие №8. Защита мини проекта «Презентация собственных комплектов одежды»	2	
Всего		32	
Промежуточная аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок			

3. Условия реализации учебной дисциплины

3.1 Материально-техническое обеспечение

Учебный кабинет общепрофессиональных дисциплин, оборудованный в соответствии с требованиями ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец.

посадочные места по количеству обучающихся;
рабочее место преподавателя;
маркерная доска;
учебно-методическое обеспечение.
компьютеры по количеству обучающихся;
локальная компьютерная сеть и глобальная сеть Интернет;
системное и прикладное программное обеспечение;
антивирусное программное обеспечение;
специализированное программное обеспечение;
мультимедиапроектор
интерактивная доска/панель/экран.

3.2 Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1 Основные печатные и/или электронные издания

1.Аминов, И. И., Психология общения : учебник / И. И. Аминов. — Москва : КноРус, 2024. — 256 с. — ISBN 978-5-406-11894-8. — URL: https://book.ru/book/950293— Текст : электронный.

2.Гладышева, И. В., Техники самокоучинга для формирования профессиональной и эмоциональной устойчивости : учебное пособие / И. В. Гладышева, А. В. Вавилина. — Москва : Русайнс, 2024. — 211 с. — ISBN 978-5-466-06939-6. — URL: https://book.ru/book/954061 — Текст : электронный.

3.Степанидина, С. В., Дизайн костюма. Введение в специальность : учебник / С. В. Степанидина, М. Р. Вилкова. — Москва : КноРус, 2024. — 264 с. — ISBN 978-5-406-12786-5. — URL: https://book.ru/book/952678). — Текст : электронный.

4.Патрикеева, Г. А., Моделирование швейных изделий : учебник / Г. А. Патрикеева. — Москва : КноРус, 2023. — 309 с. — ISBN 978-5-406-11654-8. — URL: https://book.ru/book/949503. — Текст : электронный.

5.Рыжиков, С. Н., Психология общения. Практикум + еПриложение : учебное пособие / С. Н. Рыжиков, Ю. М. Демидова. — Москва : КноРус, 2024. — 318 с. — ISBN 978-5-406-12987-6. — URL: https://book.ru/book/955237 — Текст : электронный.

3.2.2Дополнительные печатные и/или электронные издания

1.Анцупов, А. Я., Психология делового общения и конфликтология : учебник / А. Я. Анцупов, И. Е. Жмурин, А. И. Шипилов. — Москва : КноРус, 2023. — 579 с. — ISBN 978-5-406-11559-6. — URL: https://book.ru/book/949428 — Текст : электронный.

2.Мартишина, Н. В., Цифровая образовательная среда: возможности развития ключевых личностных компетенций человека XXI века : монография / Н. В. Мартишина, Н. В. Гречушкина. — Москва : Русайнс, 2023. — 152 с. — ISBN 978-5-466-04181-1. — URL: https://book.ru/book/951491 — Текст : электронный.

3.Осенкова, Т. А., Психология рекламы : учебное пособие / Т. А. Осенкова. — Москва : КноРус, 2025. — 141 с. — ISBN 978-5-406-14589-0. — URL: https://book.ru/book/957680— Текст : электронный.

4.Тимохович, А. Н., Влияние индустрии моды на окружающую среду: история, теория, практика : монография / А. Н. Тимохович, А. С. Лелякова, Ц. С. Филенко. — Москва : Русайнс, 2023. — 130 с. — ISBN 978-5-466-03964-1. — URL: https://book.ru/book/950911. — Текст : электронный.

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Контроль и оценка результатов раскрываются через усвоенные знания и приобретенные обучающимися умениями, направленными на формирование общих и профессиональных компетенций

Результаты обучения	Показатели освоенности компетенций	Методы оценки
Знает:		
понятие стилистики; обязанности продавца-консультанта; методы выявления предпочтений; понятие визуальный мерчандайзинг; типы фигур; модные тренды; принципы комбинирования одежды	раскрывает понятие стилистики; называет обязанности продавца-консультанта; воспроизводит методы выявления предпочтений; раскрывает понятие визуальный мерчандайзинг; определяет типы фигур; модные тренды; принципы комбинирования одежды	Экспертное наблюдение выполнения практических работ. Диагностика (опрос, тестирование)
Умеет:		
выявлять предпочтения покупателей; определять типы фигур; составлять образы; презентовать луки; давать рекомендации, убеждать покупателей / клиентов	выявляет предпочтения покупателей; определяет типы фигур; составляет образы; презентует луки; дает рекомендации, убеждает покупателей / клиентов	Экспертное наблюдение Выполнение практических работ
Навыки:		
обслуживать покупателей предоставлять информацию о товаре оказывать дополнительные услуги; саморегуляции в стрессовых ситуациях	обслуживает покупателей предоставляет информацию о товаре оказывает дополнительные услуги покупателям; применяет техники саморегуляции в стрессовых ситуациях	Экспертное наблюдение Выполнение практических работ

Приложение 2.22
к ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.07 ОСНОВЫ МЕРЧЕНДАЙЗИНГА

2026

Рабочая программа учебной дисциплины общепрофессионального цикла разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, утвержденного Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 1 августа 2024г. № 518

Организация-разработчик: ГАПОУ ТО «Агротехнологический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины
1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы
1.2 Планируемые результаты освоения
2. Структура и содержание учебного материала учебной дисциплины
2.1. Трудоемкость освоения дисциплины
2.2. Содержание учебного материала дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
3.1 Материально-техническое обеспечение
3.2 Учебно-методическое обеспечение
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1.Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины ОП.07 Основы мерчендайзинга

1.1.Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы

Учебная дисциплина ОП.07 Основы мерчендайзинга включена в вариативную часть общепрофессионального учебного цикла образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 04, ПК 1.3, ПК 2.6

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

1.2.1. Цель дисциплины

формирование навыков, умений, знаний в области мерчайзинга, направленных на эффективное представление товаров в торговом зале, повышение продаж и создание привлекательного покупательского опыта через освоение ключевых принципов визуального мерчендайзинга, выкладки и продвижения товаров.

1.2.2. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Результаты освоения дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются:

ОК ПК	Уметь	Знать	Навыки
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде ПК 1.3. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку с применением основ мерчандайзинга ПК 2.6. Оформлять витрину и презентовать товар в прикассовой зоне, работать с акционными товарами	оформлять витрины, полки, зоны в магазине, торговом зале; осуществлять сбор отзывов от клиентов; работать с возражениями	основные принципы мерчендайзинга; правила и требования к оформлению пространства магазина; методы сбора отзывов от клиентов; правила презентации товаров; принципы выкладки и продвижения товаров	подготавливать рабочее место и товары к продаже осуществлять размещение и выкладку товара в торговом зале; обслуживать покупателей предоставлять информацию о товаре

2. Структура и содержание учебного материала учебной дисциплины

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	30	16
Самостоятельная работа		-
Промежуточная аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок	-	-
Всего	32	16

2.2. Тематический план и содержание учебного материала рабочей программы дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, ак. часов /в том числе в форме практической подготовки, ак. часов	Коды компетенций, формированию которых, способствует элемент программы
Раздел 1. Основы мерчендайзинга		32/16	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.3; ПК 2.6
Тема 1. Введение в мерчендайзинг	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.3; ПК 2.6
	Определение мерчендайзинга и его цели	2	
	Роль мерчендайзинга в увеличении продаж		
	Примеры успешного мерчендайзинга в известных магазинах		
Тема 2. Основные принципы мерчендайзинга	Содержание учебного материала	4/0	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.3; ПК 2.6
	Принципы эффективного мерчендайзинга (доступность, видимость, привлекательность)	4	
	Зона продаж: что это такое и как она работает		
	Как организовать пространство для максимального удобства покупателей		
Тема 3. Организация пространства магазина	Содержание учебного материала	6/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.3; ПК 2.6
	Правила расстановки товаров для привлечения внимания	4	
	Визуальная навигация: использование вывесок и указателей		
	Создание удобных проходов и зон отдыха для клиентов		
	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа №1. Проектирование торговых залов	2	
Тема 4. Визуальный мерчандайзинг	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.3; ПК 2.6
	Использование цвета и света для создания атмосферы		
	Создание привлекательные витрины: примеры и идеи		
	Влияние визуальных элементов на покупательское поведение	2	

	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа № 2. Оформление витрины	2	
Тема 5. Подбор ассортимента	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.3; ПК 2.6
	Как формировать ассортимент в зависимости от целевой аудитории		
	Учет потребностей и предпочтений клиентов	-	
	Анализ продаж для оптимизации ассортимента		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа № 2. Анализ продаж для оптимизации ассортимента	2	
Тема 6. Презентация товаров	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.3; ПК 2.6
	Правила презентации товара: ключевые моменты	-	
	Использование акций и скидок для стимулирования продаж		
	Подходы к созданию интересных презентаций		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №4. Организация и оформление акционных зон	2	
Тема 7. Работа с сезоном и трендами	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.3; ПК 2.6
	Как адаптировать мерчендайзинг к сезонам (лето, зима, праздники)	-	
	Следим за модными трендами: как это влияет на ассортимент		
	Примеры успешных сезонных акций		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №5. Оформление сезонных и праздничных витрин	2	
Тема 8. Анализ эффективности мерчендайзинга	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.3; ПК 2.6
	Как оценивать результаты мерчендайзинга: ключевые показатели	-	
	Методы сбора отзывов от клиентов		
	Как использовать полученные данные для улучшения мерчендайзинга		
	В том числе практических занятий:		
	Практическое занятие №6. Оценка результатов мерчендайзинга (опрос покупателей)	2	
Тема 9. Общение с клиентами	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.3; ПК 2.6
	Выявление предпочтений клиентов через вопросы и наблюдения	2	
	Техники общения для повышения уровня продаж		

	Как работать с возражениями и недовольством клиентов		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическое занятие №7. Работа с возражениями и недовольством клиентов	2	
Тема 10. Итоговое занятие	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.3; ПК 2.6
	Обсуждение и анализ полученных знаний и навыков.	2	
	Подведение итогов курса: что было полезным, что можно улучшить.		
	Открытая дискуссия о будущем мерчендайзинга		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическое занятие №8. Защита мини проекта «Презентация торговых залов / зон / полок / витрин»	2	
Промежуточная аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок			
Всего		32	

3. Условия реализации учебной дисциплины

3.1 Материально-техническое обеспечение

Учебный кабинет общепрофессиональных дисциплин, оборудованный в соответствии с требованиями ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец.

посадочные места по количеству обучающихся;

рабочее место преподавателя;

маркерная доска;

учебно-методическое обеспечение.

компьютеры по количеству обучающихся;

локальная компьютерная сеть и глобальная сеть Интернет;

системное и прикладное программное обеспечение;

антивирусное программное обеспечение;

специализированное программное обеспечение;

мультимедиапроектор

интерактивная доска/панель/экран.

3.2 Учебно-методическое обеспечение

3.2.1 Основные печатные и/или электронные издания

1.Парамонова, Т. Н., Мерчандайзинг. : учебное пособие / Т. Н. Парамонова, И. А. Рамазанов. — Москва : КноРус, 2024. — 143 с. — ISBN 978-5-406-12145-0. — URL: https://book.ru/book/950666 — Текст : электронный.

2.Рыжиков, С. Н., Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами : учебник / С. Н. Рыжиков. — Москва : КноРус, 2025. — 213 с. — ISBN 978-5-406-14586-9. — URL: https://book.ru/book/957768 — Текст : электронный.

3.Анцупов, А. Я., Психология делового общения и конфликтология : учебник / А. Я. Анцупов, И. Е. Жмурин, А. И. Шипилов. — Москва : КноРус, 2023. — 579 с. — ISBN 978-5-406-11559-6. — URL: https://book.ru/book/949428 — Текст : электронный.

4.Осенкова, Т. А., Психология рекламы : учебное пособие / Т. А. Осенкова. — Москва : КноРус, 2025. — 141 с. — ISBN 978-5-406-14589-0. — URL: https://book.ru/book/957680— Текст : электронный.

5.Рыжиков, С. Н., Психология общения. Практикум + еПриложение : учебное пособие / С. Н. Рыжиков, Ю. М. Демидова. — Москва : КноРус, 2024. — 318 с. — ISBN 978-5-406-12987-6. — URL: https://book.ru/book/955237 — Текст : электронный.

3.2.2.Дополнительные печатные и/или электронные издания

Мартишина, Н. В., Цифровая образовательная среда: возможности развития ключевых личностных компетенций человека XXI века : монография / Н. В. Мартишина, Н. В. Гречушкина. — Москва : Русайнс, 2023. — 152 с. — ISBN 978-5-466-04181-1. — URL: https://book.ru/book/951491 — Текст : электронный.

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Контроль и оценка результатов раскрываются через усвоенные знания и приобретенные обучающимися умениями, направленными на формирование общих и профессиональных компетенций

Результаты обучения	Показатели освоенности компетенций	Методы оценки
Знает:		
основные принципы мерчендайзинга; правила и требования к оформлению пространства магазина; методы сбора отзывов от клиентов; правила презентации товаров; принципы выкладки и продвижения товаров	устанавливает основные принципы мерчендайзинга; объясняет правила и требования к оформлению пространства магазина; воспроизводит методы сбора отзывов от клиентов; разъясняет правила презентации товаров; обосновывает принципы выкладки и продвижения товаров	Экспертное наблюдение выполнения практических работ. Диагностика (опрос, тестирование)
Умеет:		
оформлять витрины, полки, зоны в магазине, торговом зале; осуществлять сбор отзывов от клиентов; работать с возражениями	оформляет витрины, полки, зоны в магазине, торговом зале; осуществляет сбор отзывов от клиентов; работает с возражениями	Экспертное наблюдение Выполнение практических работ
Навыки:		
подготавливать рабочее место и товары к продаже осуществлять размещение и выкладку товара в торговом зале; обслуживать покупателей предоставлять информацию о товаре	подготавливает рабочее место и товары к продаже осуществляет размещение и выкладку товара в торговом зале; обслуживает покупателей предоставляет информацию о товаре	Экспертное наблюдение Выполнение практических работ

Приложение 2.23
к ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.07 МАРКЕТИНГ ДЛЯ ПРОДАВЦОВ

2026

Рабочая программа учебной дисциплины общепрофессионального цикла разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, утвержденного Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 1 августа 2024г. № 518

Организация-разработчик: ГАПОУ ТО «Агротехнологический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины
1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы
1.2 Планируемые результаты освоения
2. Структура и содержание учебного материала учебной дисциплины
2.1. Трудоемкость освоения дисциплины
2.2. Содержание учебного материала дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
3.1 Материально-техническое обеспечение
3.2 Учебно-методическое обеспечение
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1.Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины ОП.07 Маркетинг для продавцов

1.1.Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы

Учебная дисциплина ОП.07 Маркетинг для продавцов включена в вариативную часть общепрофессионального учебного цикла образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 04, ПКК 1.9

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

1.2.1. Цель дисциплины

развитие маркетинговых навыков и понимание основ маркетинга для продавцов

1.2.2. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Результаты освоения дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются:

ОК ПК	Уметь	Знать	Навыки
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде ПКК 1.9. Применять технологии лояльности и программы продвижения продовольственных и непродовольственных товаров в соответствии с политикой компании	анализировать целевую аудиторию; формировать уникальное торговое предложение (УТП); создавать эффективную рекламную кампанию; использовать социальные сети для продвижения товаров; оценивать эффективность маркетинговых стратегий	основные концепции маркетинга; основы товарной политики; виды рекламы и их особенности; техники активных продаж; методы сбора и анализа данных о продажах	убедительной презентации преимуществ программ лояльности гибкое комбинирование акций

2. Структура и содержание учебного материала учебной дисциплины

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	30	16
Самостоятельная работа		-
Промежуточная аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок	-	-
Всего	32	16

2.2. Тематический план и содержание учебного материала рабочей программы дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, ак. часов /в том числе в форме практической подготовки, ак. часов	Коды компетенций, формированию которых, способствует элемент программы
Раздел 1. Основы маркетинга для продавцов		32/16	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.9
Тема 1. Введение в маркетинг	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.9
	Определение маркетинга и его роль в бизнесе	2	
	Основные концепции маркетинга		
	Цели и задачи маркетинга		
Тема 2. Изучение рынка	Содержание учебного материала	4/0	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.9
	Методы исследования рынка	4	
	Анализ целевой аудитории		
	Сегментация рынка		
Тема 3. Конкуренция и позиционирование	Содержание учебного материала	6/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.9
	Анализ конкурентов: как это сделать	4	
	Позиционирование товара на рынке		
	Уникальное торговое предложение (УТП)		
	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа №1. Формирование уникального товарного предложения	2	
Тема 4. Основы товарной политики	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.9
	Формирование ассортимента товаров		
	Ценовая политика: как установить цены?	2	
	Управление жизненным циклом товара		

	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа № 2. Анализ жизненного цикла товара	2	
Тема 5. Реклама и продвижение	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.9
	Виды рекламы и их особенности	-	
	Как создать эффективную рекламную кампанию		
	Использование социальных сетей для продвижения товаров		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №3. Создание рекламных слоганов	2	
Тема 6. Прямой маркетинг и связи с общественностью	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.9
	Что такое прямой маркетинг?	-	
	Стратегии PR для продавцов		
	Как взаимодействовать с клиентами через PR-акции		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №4. Разработка программы лояльности	2	
Тема 7. Основы цифрового маркетинга	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.9
	Введение в цифровой маркетинг	-	
	SEO и контент-маркетинг		
	Использование аналитики для оценки эффективности		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №5. Создание лендинга для продукта	2	
Тема 8. Работа с клиентами	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.9
	Как выявлять потребности клиентов	-	
	Техники активных продаж		
	В том числе практических занятий:		
	Практическое занятие №6. Обработка возражений и работа с жалобами	2	
Тема 9. Анализ результатов маркетинга	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.9
	Как оценивать эффективность маркетинговых стратегий		
	Методы сбора и анализа данных	2	
	Корректировка стратегии на основе анализа		

	В том числе практических занятий:	2	
	Практическое занятие №7. Оценка эффективности маркетинговых стратегий	2	
Тема 10. Итоговое занятие	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.9
	Обсуждение и анализ полученных знаний	2	
	Подведение итогов курса: что было полезным, что можно улучшить		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическое занятие №8. Открытая дискуссия о будущем маркетинга	2	
Промежуточная аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок			
Всего		32	

3. Условия реализации учебной дисциплины

3.1 Материально-техническое обеспечение

Учебный кабинет общепрофессиональных дисциплин, оборудованный в соответствии с требованиями ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец.

посадочные места по количеству обучающихся;

рабочее место преподавателя;

маркерная доска;

учебно-методическое обеспечение.

компьютеры по количеству обучающихся;

локальная компьютерная сеть и глобальная сеть Интернет;

системное и прикладное программное обеспечение;

антивирусное программное обеспечение;

специализированное программное обеспечение;

мультимедиапроектор

интерактивная доска/панель/экран.

3.2 Учебно-методическое обеспечение

3.2.1 Основные печатные и/или электронные издания

1.Захарова, И. В., Маркетинг в вопросах и решениях : учебное пособие / И. В. Захарова, Т. В. Евстигнеева. — Москва : КноРус, 2021. — 300 с. — ISBN 978-5-406-01944-3. — URL: https://book.ru/book/940042 — Текст : электронный.

2.Петухова, А. С., ИИ-маркетинг : учебное пособие / А. С. Петухова. — Москва : Русайнс, 2025. — 150 с. — ISBN 978-5-466-08684-3. — URL: https://book.ru/book/957636 — Текст : электронный.

3.Попкова, Е. Г., Маркетинг в рекламе : учебник / Е. Г. Попкова, Е. А. Родина, А. В. Боговиз. — Москва : КноРус, 2024. — 178 с. — ISBN 978-5-406-11835-1. — URL: https://book.ru/book/950121 — Текст : электронный.

4.Осенкова, Т. А., Психология рекламы : учебное пособие / Т. А. Осенкова. — Москва : КноРус, 2025. — 141 с. — ISBN 978-5-406-14589-0. — URL: https://book.ru/book/957680— Текст : электронный.

3.2.2.Дополнительные печатные и/или электронные издания

1.Анцупов, А. Я., Психология делового общения и конфликтология : учебник / А. Я. Анцупов, И. Е. Жмурин, А. И. Шипилов. — Москва : КноРус, 2023. — 579 с. — ISBN 978-5-406-11559-6. — URL: https://book.ru/book/949428 — Текст : электронный.

2.Мартишина, Н. В., Цифровая образовательная среда: возможности развития ключевых личностных компетенций человека XXI века : монография / Н. В. Мартишина, Н. В. Гречушкина. — Москва : Русайнс, 2023. — 152 с. — ISBN 978-5-466-04181-1. — URL: https://book.ru/book/951491 — Текст : электронный.

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Контроль и оценка раскрываются через усвоенные знания и приобретенные студентами умения, направленные на формирование общих и профессиональных компетенций.

Результаты обучения	Показатели освоенности компетенций	Методы оценки
Знает:		
основные концепции маркетинга; основы товарной политики; виды рекламы и их особенности; техники активных продаж; методы сбора и анализа данных о продажах	раскрывает основные концепции маркетинга; излагает основы товарной политики; называет виды рекламы и их особенности; демонстрирует понимание техник активных продаж; обосновывает применение методов сбора и анализа данных о продажах	Экспертное наблюдение выполнения практических работ. Диагностика (опрос, тестирование)
Умеет:		
анализировать целевую аудиторию; формировать уникальное торговое предложение (УТП); создавать эффективную рекламную кампанию; использовать социальные сети для продвижения товаров; оценивать эффективность маркетинговых стратегий	анализирует целевую аудиторию; формирует уникальное торговое предложение (УТП); создает эффективную рекламную кампанию; использует социальные сети для продвижения товаров; оценивает эффективность маркетинговых стратегий	Экспертное наблюдение Выполнение практических работ
Навыки:		
убедительной презентации преимуществ программ лояльности; гибкое комбинирование акций	убедительно презентует преимущества программ лояльности; гибко комбинирует акций	Экспертное наблюдение Выполнение практических работ

Приложение 2.24
к ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.07 МАРКЕТПЛЕЙС МЕНЕДЖМЕНТ

2026

Рабочая программа учебной дисциплины общепрофессионального цикла разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, утвержденного Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 1 августа 2024г. № 518

Организация-разработчик: ГАПОУ ТО «Агротехнологический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины
1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы
1.2 Планируемые результаты освоения
2. Структура и содержание учебного материала учебной дисциплины
2.1. Трудоемкость освоения дисциплины
2.2. Содержание учебного материала дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
3.1 Материально-техническое обеспечение
3.2 Учебно-методическое обеспечение
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1.Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины ОП.07 Маркетплейс менеджмент

1.1.Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы

Учебная дисциплина ОП.07 Маркетплейс менеджмент включена в вариативную часть общепрофессионального учебного цикла образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 03, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

1.2.1. Цель дисциплины

формирование у обучающихся профессиональных компетенций в области управления продажами и продвижением товаров или услуг на цифровых торговых площадках (маркетплейсах), включая анализ рынка, оптимизацию карточек товаров, логистику, ценообразование и рекламные стратегии, для успешного запуска и масштабирования бизнеса в цифровой-среде.

1.2.2. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Результаты освоения дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются:

ОК ПК	Уметь	Знать	Навыки
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде ПК 1.5. Предоставлять информацию и консультировать о потребительских свойствах товаров, обслуживать покупателей с применением норм деловой этики; ПК 1.6. Применять цифровые технологии при продаже товаров;	анализировать целевую аудиторию; формировать уникальное торговое предложение (УТП); создавать эффективную рекламную кампанию; использовать социальные сети для продвижения товаров; оценивать эффективность маркетинговых стратегий; создавать карточки товаров	основные концепции маркетинга; основы товарной политики; виды рекламы и их особенности; техники активных продаж; методы сбора и анализа данных о продажах; внутренние инструменты продвижения на маркетплейсах	обслуживать покупателей предоставлять информацию о товаре оказывать дополнительные услуги; владеть навыками и использовать в работе цифровые технологии в организации торгово-технологического процесса; обладать навыками ведения продаж товаров на электронных площадках, торговых маркет-плейсах комплектовать товары для

ПК 1.7. Осуществлять продажи на электронных площадках, торговых маркет-плейсах			выполнения заказа производить упаковку товара осуществлять организацию доставки товара потребителю

2. Структура и содержание учебного материала учебной дисциплины

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	30	16
Самостоятельная работа		-
Промежуточная аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок	-	-
Всего	32	16

2.2. Тематический план и содержание учебного материала рабочей программы дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, ак. часов /в том числе в форме практической подготовки, ак. часов	Коды компетенций, формированию которых, способствует элемент программы
Раздел 1. Основы маркетинга для продавцов		32/16	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.9
Тема 1. Введение в маркетплейсы	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.9
	Определение маркетплейса	2	
	Преимущества и недостатки работы на маркетплейсах		
	Основные игроки на рынке. Обзор ведущих маркетплейсов России		
	Преимущества и недостатки работы на маркетплейсах		
	Карьера и трудоустройство на маркетплейс		
Тема 2. Регистрация и настройка аккаунта	Содержание учебного материала	4/0	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.9
	Процесс регистрации на маркетплейсе	4	
	Настройка профиля продавца		
	Должностные обязанности менеджера маркетплейс		
Тема 3. Формирование ассортимента	Содержание учебного материала	6/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.9
	Основные требования к товарам		
	Выбор товаров для продажи	4	
	Анализ спроса и конкуренции		
	Учет сезонности и трендов		
	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа №1. Формирование ассортимента товаров для маркетплейс	2	
Тема 4. Ценовая политика	Содержание учебного материала	4/2	

	Установление конкурентоспособных цен		ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.9
	Использование акций и скидок	2	
	Стратегии ценообразования		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа № 2. Ценообразование товаров на маркетплейс	2	
Тема 5. Описание товаров	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.9
	Составление описания товара	-	
	Важность качественных изображений		
	SEO для маркетплейсов		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №3. Создание карточек товаров	2	
Тема 6. Логистика и выполнение заказов	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.9
	Организация доставки товаров	-	
	Управление запасами		
	Обработка возвратов и жалоб		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №4. Выбор схемы логистики	2	
Тема 7. Продвижение товаров	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.9
	Использование инструментов продвижения на маркетплейсах	-	
	Реклама внутри платформы		
	Работа с отзывами и рейтингами		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №5. Запуск рекламы на маркетплейсе	2	
Тема 8. Анализ эффективности продаж	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.9
	Отслеживание продаж и анализ данных	-	
	Методы повышения конверсии		
	Корректировка стратегии на основе анализа		
	В том числе практических занятий:		
	Практическое занятие №6. Оценка эффективности продаж	2	
Тема 9. Работа с клиентами	Содержание учебного материала	4/2	

	Наладка коммуникации с клиентами		ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.9
	Техники обслуживания и поддержки	2	
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическое занятие №7. Обработка возражений и жалоб	2	
Тема 10. Итоговое занятие	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.9
	Обсуждение и анализ полученных знаний	2	
	Подведение итогов курса: что было полезным, что можно улучшить		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическое занятие №8. Открытая дискуссия о будущем маркетплейсов	2	
Промежуточная аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок			
Всего		32	

3. Условия реализации учебной дисциплины

3.1 Материально-техническое обеспечение

Учебный кабинет общепрофессиональных дисциплин, оборудованный в соответствии с требованиями ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец.

посадочные места по количеству обучающихся;

рабочее место преподавателя;

маркерная доска;

учебно-методическое обеспечение.

компьютеры по количеству обучающихся;

локальная компьютерная сеть и глобальная сеть Интернет;

системное и прикладное программное обеспечение;

антивирусное программное обеспечение;

специализированное программное обеспечение;

мультимедиапроектор

интерактивная доска/панель/экран.

3.2 Учебно-методическое обеспечение

3.2.1 Основные печатные и/или электронные издания

1.Захарова, И. В., Маркетинг в вопросах и решениях : учебное пособие / И. В. Захарова, Т. В. Евстигнеева. — Москва : КноРус, 2021. — 300 с. — ISBN 978-5-406-01944-3. — URL: https://book.ru/book/940042 — Текст : электронный.

2.Кудряшов, Р. Б., Основы предпринимательства : учебник / Р. Б. Кудряшов. — Москва : КноРус, 2025. — 328 с. — ISBN 978-5-406-14018-5. — URL: https://book.ru/book/956296. — Текст : электронный.

3.Петухова, А. С., ИИ-маркетинг : учебное пособие / А. С. Петухова. — Москва : Русайнс, 2025. — 150 с. — ISBN 978-5-466-08684-3. — URL: https://book.ru/book/957636 — Текст : электронный.

4.Попкова, Е. Г., Маркетинг в рекламе : учебник / Е. Г. Попкова, Е. А. Родина, А. В. Боговиз. — Москва : КноРус, 2024. — 178 с. — ISBN 978-5-406-11835-1. — URL: https://book.ru/book/950121 — Текст : электронный.

5.Осенкова, Т. А., Психология рекламы : учебное пособие / Т. А. Осенкова. — Москва : КноРус, 2025. — 141 с. — ISBN 978-5-406-14589-0. — URL: https://book.ru/book/957680— Текст : электронный.

3.2.2.Дополнительные печатные и/или электронные издания

1.Анцупов, А. Я., Психология делового общения и конфликтология : учебник / А. Я. Анцупов, И. Е. Жмурин, А. И. Шипилов. — Москва : КноРус, 2023. — 579 с. — ISBN 978-5-406-11559-6. — URL: https://book.ru/book/949428 — Текст : электронный.

2.Мартишина, Н. В., Цифровая образовательная среда: возможности развития ключевых личностных компетенций человека XXI века : монография / Н. В. Мартишина, Н. В. Гречушкина. — Москва : Русайнс, 2023. — 152 с. — ISBN 978-5-466-04181-1. — URL: https://book.ru/book/951491 — Текст : электронный.

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Контроль и оценка результатов раскрываются через усвоенные знания и приобретенные обучающимися умениями, направленными на формирование общих и профессиональных компетенций

Результаты обучения	Показатели освоенности компетенций	Методы оценки
Знает:		
основные концепции маркетинга; основы товарной политики; виды рекламы и их особенности; техники активных продаж; методы сбора и анализа данных о продажах; внутренние инструменты продвижения на маркетплейсах	раскрывает основные концепции маркетинга; излагает основы товарной политики; называет виды рекламы и их особенности; демонстрирует понимание техник активных продаж; обосновывает применение методов сбора и анализа данных о продажах; устанавливает внутренние инструменты продвижения на маркетплейсах	Экспертное наблюдение выполнения практических работ. Диагностика (опрос, тестирование)
Умеет:		
анализировать целевую аудиторию; формировать уникальное торговое предложение (УТП); создавать эффективную рекламную кампанию; использовать социальные сети для продвижения товаров; оценивать эффективность маркетинговых стратегий создавать карточки товаров	анализирует целевую аудиторию; формирует уникальное торговое предложение (УТП); создает эффективную рекламную кампанию; использует социальные сети для продвижения товаров; оценивает эффективность маркетинговых стратегий; создает карточки товаров	Экспертное наблюдение Выполнение практических работ
Навыки:		
обслуживать покупателей предоставлять информацию о товаре оказывать дополнительные услуги; владеть навыками и использовать в работе цифровые технологии в организации торгово-технологического процесса; обладать навыками ведения продаж товаров на электронных площадках, торговых маркет-плейсах комплектовать товары для выполнения заказа	обслуживает покупателей предоставляет информацию о товаре оказывает дополнительные услуги; владеет навыками и использует в работе цифровые технологии в организации торгово-технологического процесса; обладает навыками ведения продаж товаров на электронных площадках, торговых маркет-плейсах комплектует товары для выполнения заказа производит упаковку товара осуществляет организацию доставки товара потребителю	Экспертное наблюдение Выполнение практических работ

производить упаковку товара осуществлять организацию доставки товара потребителю		

Приложение 2.25
к ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.07 КОММЕРЧЕСКИЙ СТОРИТЕЛЛИНГ

2026

Рабочая программа учебной дисциплины общепрофессионального цикла разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, утвержденного Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 1 августа 2024г. № 518

Организация-разработчик: ГАПОУ ТО «Агротехнологический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины
1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы
1.2 Планируемые результаты освоения
2. Структура и содержание учебного материала учебной дисциплины
2.1. Трудоемкость освоения дисциплины
2.2. Содержание учебного материала дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
3.1 Материально-техническое обеспечение
3.2 Учебно-методическое обеспечение
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1.Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины ОП.07 Коммерческий сторителлинг

1.2. Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы

Учебная дисциплина ОП.07 Коммерческий сторителлинг включена в вариативную часть общепрофессионального учебного цикла образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 04, ПК 1.6, ПК 1.7

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

1.2.1. Цель дисциплины

формирование у обучающихся навыков эффективного создания и использования коммерческих историй для повышения продаж, формирования доверительных отношений с клиентами и развития этичного подхода в коммуникации.

1.2.2. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Результаты освоения дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются:

ОК ПК	Уметь	Знать	Навыки
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде ПК 1.6. Применять цифровые технологии при продаже товаров; ПК 1.7. Осуществлять продажи на электронных площадках, торговых маркет-плейсах	разрабатывать и структурировать истории, которые привлекают внимание и вызывают интерес покупателей / клиентов; анализировать целевую аудиторию и адаптировать свои истории под их интересы и потребности; применять различные форматы (видео, графика) для усиления воздействия истории; критически оценивать свои истории на предмет правдивости и этичности	основные концепции сторителлинга; ключевые элементы успешной истории; методы анализа целевой аудитории и их потребностей; принципы честного сторителлинга; техники создания историй; современные инструменты и платформы для распространения историй (социальные сети, блоги, видео)	владеть навыками и использовать в работе цифровые технологии в организации торгово-технологического процесса; обладать навыками ведения продаж товаров на электронных площадках, торговых маркет-плейсах

2. Структура и содержание учебного материала учебной дисциплины

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	32	16
Самостоятельная работа		-
Промежуточная аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок	-	-
Всего	32	16

2.2. Тематический план и содержание учебного материала рабочей программы дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, ак. часов /в том числе в форме практической подготовки, ак. часов	Коды компетенций, формированию которых, способствует элемент программы
Раздел 1. Основы сторителлинга для продавцов		32/16	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.6; ПК 1.7
Тема 1. Введение в сторителлинг	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.6; ПК 1.7
	Определение сторителлинга	2	
	Коммерческий сторителлинг и его роль в продажах		
	Примеры успешных историй		
Тема 2. Основы создания историй	Содержание учебного материала	4/0	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.6; ПК 1.7
	Структура истории: начало, середина, конец	4	
	Элементы, которые делают историю запоминающейся		
	Важность эмоций в сторителлинге		
Тема 3. Аудитория и её потребности	Содержание учебного материала	6/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.6; ПК 1.7
	Определение целевой аудитории	4	
	Как адаптировать историю под аудиторию		
	Исследование потребностей клиентов		
	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа №1. Исследование потребностей клиентов для создания историй	2	
Тема 4. Создание уникального предложения	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.6; ПК 1.7
	Формирование уникального торгового предложения (УТП)		
	Включение УТП в историю	2	
	Примеры успешных УТП		

	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа № 2. Формирование уникального торгового предложения для съемок историй	2	
Тема 5. Использование визуальных средств	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.6; ПК 1.7
	Роль визуализации в сторителлинге	-	
	Как использовать изображения и видео		
	Инструменты для создания визуального контента		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №3. Создание текста и визуализация историй	2	
Тема 6. Применение сторителлинга в продажах	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.6; ПК 1.7
	Как использовать истории в процессе продаж	-	
	Техники вовлечения клиента		
	Примеры успешных продаж через сторителлинг		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №4. Анализ коммерческих сторис	2	
Тема 7. Съемка и публикация сторис для коммерческого сторителлинга	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.6; ПК 1.7
	Основы видеосъемки и фотографии для создания качественного контента	-	
	Редактирование и постобработка		
	Приложения для редактирования видео и фото. техники добавления текста, музыки и эффектов для улучшения восприятия		
	Публикация и продвижение. Алгоритмы работы социальных сетей и их влияние на видимость сторис. Стратегии продвижения контента и взаимодействия с аудиторией		
	Анализ статистики просмотров и взаимодействий с сторис. Корректировки контента на основе полученных данных.		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №5. Съемка и публикация сторис	2	
Тема 8. Этика в сторителлинге	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.6; ПК 1.7
	Этические стандарты в продажах	-	
	Принципы честного сторителлинга		
	Как избежать манипуляций и обмана		

	Техники избегания манипуляций		
	Ответственность продавца за правдивость истории		
	В том числе практических занятий:		
	Практическое занятие №6. Создание этичного контента	2	
Тема 9. Оценка эффективности сторителлинга	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.6; ПК 1.7
	Как измерить успех использования историй в продажах	2	
	Методы анализа обратной связи от клиентов		
	Корректировка подхода на основе анализа		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическое занятие №7. Оценка эффективности историй	2	
Тема 10. Итоговое занятие	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК 1.6; ПК 1.7
	Обсуждение и анализ полученных знаний	2	
	Подведение итогов курса: что было полезным, что можно улучшить		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическое занятие №8. Презентация сторис в формате видеоконтента	2	
Промежуточная аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок			
Всего		32	

3. Условия реализации учебной дисциплины

3.1 Материально-техническое обеспечение

Учебный кабинет общепрофессиональных дисциплин, оборудованный в соответствии с требованиями ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец

посадочные места по количеству обучающихся;

рабочее место преподавателя;

маркерная доска;

учебно-методическое обеспечение.

компьютеры по количеству обучающихся;

локальная компьютерная сеть и глобальная сеть Интернет;

системное и прикладное программное обеспечение;

антивирусное программное обеспечение;

специализированное программное обеспечение;

мультимедиапроектор

интерактивная доска/панель/экран.

3.2 Учебно-методическое обеспечение

3.2.1 Основные печатные и/или электронные издания

1.Ежова, Л. А., Информационные технологии визуализации бизнес-информации : учебное пособие / Л. А. Ежова, О. В. Рябова, Л. В. Стацюк. — Москва : КноРус, 2024. — 257 с. — ISBN 978-5-406-12580-9. — URL: https://book.ru/book/951949 — Текст : электронный.

2.Пономарев, Н. Ф., Сторителлинг в цифровой транскоммуникации : учебное пособие / Н. Ф. Пономарев. — Москва : Русайнс, 2024. — 232 с. — ISBN 978-5-466-04890-2. — URL: https://book.ru/book/952348 — Текст : электронный.

3.Цифровой маркетинг : учебник / Д. В. Загулова, О. В. Гончарова, Н. Н. Грибок [и др.] ; под ред. Д. В. Загуловой, А. В. Аверина. — Москва : КноРус, 2024. — 485 с. — ISBN 978-5-406-12644-8. — URL: https://book.ru/book/951960 — Текст : электронный.

3.2.2,Дополнительные печатные и/или электронные издания

1.Анцупов, А. Я., Психология делового общения и конфликтология : учебник / А. Я. Анцупов, И. Е. Жмурин, А. И. Шипилов. — Москва : КноРус, 2023. — 579 с. — ISBN 978-5-406-11559-6. — URL: https://book.ru/book/949428 — Текст : электронный.

2.Ильин, А. Б., Цифровое предпринимательство : учебник / А. Б. Ильин, Д. А. Шпилев, К. Н. Алексеев. — Москва : КноРус, 2025. — 178 с. — ISBN 978-5-406-14238-7. — URL: https://book.ru/book/957027 — Текст : электронный.

3.Осенкова, Т. А., Психология рекламы : учебное пособие / Т. А. Осенкова. — Москва : КноРус, 2025. — 141 с. — ISBN 978-5-406-14589-0. — URL: https://book.ru/book/957680— Текст : электронный.

4.Рыжиков, С. Н., Психология общения. Практикум + Приложение : учебное пособие / С. Н. Рыжиков, Ю. М. Демидова. — Москва : КноРус, 2024. — 318 с. — ISBN 978-5-406-12987-6. — URL: https://book.ru/book/955237 — Текст : электронный.

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Контроль и оценка раскрываются через усвоенные знания и приобретенные студентами умения, направленные на формирование общих и профессиональных компетенций.

Результаты обучения	Показатели освоенности компетенций	Методы оценки
Знает:		
основные концепции сторителлинга; ключевые элементы успешной истории; методы анализа целевой аудитории и их потребностей; принципы честного сторителлинга; техники создания историй; современные инструменты и платформы для распространения историй (социальные сети, блоги, видео)	раскрывает основные концепции сторителлинга; воспроизводит ключевые элементы успешной истории; определяет методы анализа целевой аудитории и их потребностей; устанавливает принципы честного сторителлинга; называет техники создания историй; определяет современные инструменты и платформы для распространения историй (социальные сети, блоги, видео)	экспертное наблюдение выполнения практических работ. Диагностика (опрос, тестирование)
Умеет:		
разрабатывать и структурировать истории, которые привлекают внимание и вызывают интерес покупателей / клиентов; анализировать целевую аудиторию и адаптировать свои истории под их интересы и потребности; применять различные форматы (видео, графика) для усиления воздействия истории; критически оценивать свои истории на предмет правдивости и этичности;	разрабатывает и структурирует истории, которые привлекают внимание и вызывают интерес покупателей / клиентов; анализирует целевую аудиторию и адаптирует свои истории под их интересы и потребности; применяет различные форматы (видео, графика) для усиления воздействия истории; критически оценивает свои истории на предмет правдивости и этичности;	экспертное наблюдение Выполнение практических работ
Навыки:		
владеть навыками и использовать в работе цифровые технологии в организации торгово-технологического процесса; обладать навыками ведения продаж товаров на электронных площадках, торговых маркет-плейсах	владеет навыками и использует в работе цифровые технологии в организации торгово-технологического процесса; обладает навыками ведения продаж товаров на электронных площадках, торговых маркет-плейсах	экспертное наблюдение Выполнение практических работ

Приложение 2.26
к ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.07 ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ ДЛЯ ПРОДАВЦОВ

2026

Рабочая программа учебной дисциплины общепрофессионального цикла разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, утвержденного Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 1 августа 2024г. № 518

Организация-разработчик: ГАПОУ ТО «Агротехнологический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины
1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы
1.2 Планируемые результаты освоения
2. Структура и содержание учебного материала учебной дисциплины
2.1. Трудоемкость освоения дисциплины
2.2. Содержание учебного материала дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
3.1 Материально-техническое обеспечение
3.2 Учебно-методическое обеспечение
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1.Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины ОП.07 Тайм-менеджмент для продавцов

1.1.Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина ОП.07 Тайм-менеджмент для продавцов включена в вариативную часть общепрофессионального учебного цикла образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 04, ПКК 1.8.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

1.2.1. Цель дисциплины

сформировать у продавцов навыки эффективного управления рабочим временем, позволяющие оптимизировать ежедневные задачи, повысить личную продуктивность и увеличить объем продаж без эмоционального выгорания

1.2.2. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Результаты освоения дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются:

ОК ПК	Уметь	Знать	Навыки
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде ПКК 1.8. Соблюдать стандарты корпоративной культуры и бренда компании при взаимодействии с покупателями и коллегами	эффективно управлять рабочим временем, оптимизировать ежедневные задачи, повышать личную продуктивность и увеличить объем продаж без эмоционального выгорания	приемы тайм-менеджмента; принципы эффективного планирования рабочего и личного времени; временные поглотители и их влияние на профессионализм; методы приоритизации задач	адаптироваться к изменениям в стандартах компании

2. Структура и содержание учебного материала учебной дисциплины

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	30	16
Самостоятельная работа		-
Промежуточная аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок	-	-
Всего	32	16

2.2. Тематический план и содержание учебного материала рабочей программы дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, ак. часов /в том числе в форме практической подготовки, ак. часов	Коды компетенций, формированию которых, способствует элемент программы
Раздел 1. Основы маркетинга для продавцов		32/16	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.8
Тема 1. Введение в тайм-менеджмент	Содержание учебного материала	2/0	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.8
	Определение тайм-менеджмента	2	
	Роль тайм-менеджмента в профессиональном росте продавца		
	Преимущества эффективного управления временем		
Тема 2. Анализ текущего использования времени	Содержание учебного материала	4/0	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.8
	Оценка текущих временных затрат	4	
	Инструменты для анализа времени		
	Определение временных поглотителей и их влияние на профессионализм		
Тема 3. Постановка профессиональных целей	Содержание учебного материала	6/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.8
	Установка SMART-целей для карьерного роста	4	
	Определение краткосрочных и долгосрочных целей в продажах		
	Приоритизация задач для профессионального развития		
	В том числе практических занятий	2	
	Практическая работа №1. Постановка карьерных целей	2	
Тема 4. Планирование рабочего дня	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.8
	Создание эффективного расписания для профессионалов		
	Использование календарей и планировщиков для достижения целей	2	
	Время для перерывов и саморазвития		

	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа № 2. Планирование и анализ рабочего времени	2	
Тема 5. Приоритизация задач	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.8
	Матрица Эйзенхауэра в контексте профессиональных задач	-	
	Методы приоритизации задач для повышения эффективности		
	Учет сроков и важности задач для карьеры		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №3. Анализ поглотителей времени	2	
Тема 6. Делегирование и аутсорсинг	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.8
	Принципы делегирования задач для профессионального роста	-	
	Как выбрать задачи для делегирования		
	Использование аутсорсинга для оптимизации работы		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №4. Постановка задач исполнителям	2	
Тема 7. Эффективные коммуникации	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.8
	Как управлять временем в общении с клиентами и коллегами	-	
	Техники активного слушания для повышения профессионализма		
	Устранение ненужных встреч и коммуникаций		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическая работа №5. Отработка навыков активного слушания	2	
Тема 8. Работа с возражениями	Содержание учебного материала	2/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.8
	Эффективные стратегии обработки возражений для профессионального роста	-	
	Как использовать время для улучшения продаж		
	Практика обработки возражений		
	В том числе практических занятий:		
	Практическое занятие №6. Обработка возражений и работа с жалобами	2	
Тема 9. Баланс между работой и личной жизнью	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.8
	Понятие баланса между работой и личной жизнью		
	Признаки дисбаланса: физические, эмоциональные, профессиональные	2	

	Границы между работой и личной жизнью: цифровой детокс, ритуалы переключений, нерабочие приоритеты		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическое занятие №7. Планирование личного времени	2	
Тема 10. Итоговое занятие	Содержание учебного материала	4/2	ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПКК 1.8
	Обсуждение и анализ полученных знаний	2	
	Подведение итогов курса: что было полезным, что можно улучшить		
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическое занятие №8. Открытая дискуссия: практика применения навыков тайм-менеджмента для профессионального роста и благополучия	2	
Промежуточная аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок			
Всего		32	

3. Условия реализации учебной дисциплины

3.1 Материально-техническое обеспечение

Учебный кабинет общепрофессиональных дисциплин, оборудованный в соответствии с требованиями ОП СПО по профессии 38.01.02 Продавец.

Оборудование кабинета:

посадочные места по количеству обучающихся;

рабочее место преподавателя;

маркерная доска;

учебно-методическое обеспечение.

компьютеры по количеству обучающихся;

локальная компьютерная сеть и глобальная сеть Интернет;

системное и прикладное программное обеспечение;

антивирусное программное обеспечение;

специализированное программное обеспечение;

мультимедиапроектор

интерактивная доска/панель/экран.

3.2 Учебно-методическое обеспечение

3.2.1 Основные печатные и/или электронные издания

1.Попкова, Е. Г., Менеджмент и экономические основы рекламной деятельности : учебник / Е. Г. Попкова, А. А. Созинова, Г. А. Маркеева. — Москва : КноРус, 2025. — 176 с. — ISBN 978-5-406-14019-2. — URL: https://book.ru/book/956694. — Текст : электронный.

2.Сетков, В. И., Менеджмент : учебное пособие / В. И. Сетков. — Москва : КноРус, 2023. — 149 с. — ISBN 978-5-406-11819-1. — URL: https://book.ru/book/949739 — Текст : электронный.

3.2.2.Дополнительные печатные и/или электронные издания

1.Анцупов, А. Я., Психология делового общения и конфликтология : учебник / А. Я. Анцупов, И. Е. Жмурин, А. И. Шипилов. — Москва : КноРус, 2023. — 579 с. — ISBN 978-5-406-11559-6. — URL: https://book.ru/book/949428 — Текст : электронный.

2.Мартишина, Н. В., Цифровая образовательная среда: возможности развития ключевых личностных компетенций человека XXI века : монография / Н. В. Мартишина, Н. В. Гречушкина. — Москва : Русайнс, 2023. — 152 с. — ISBN 978-5-466-04181-1. — URL: https://book.ru/book/951491 — Текст : электронный.

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Контроль и оценка раскрываются через усвоенные знания и приобретенные студентами умения, направленные на формирование общих и профессиональных компетенций.

Результаты обучения	Показатели освоенности компетенций	Методы оценки
Знает:		
приемы тайм-менеджмента; принципы эффективного планирования рабочего и личного времени; временные поглотители и их влияние на профессионализм; методы приоритизации задач	называет приемы тайм-менеджмента; обосновывает принципы эффективного планирования рабочего и личного времени; устанавливает временные поглотители и их влияние на профессионализм; раскрывает методы приоритизации задач	Экспертное наблюдение выполнения практических работ. Диагностика (опрос, тестирование)
Умеет:		
эффективно управлять рабочим временем, оптимизировать ежедневные задачи, повышать личную продуктивность и увеличить объем продаж без эмоционального выгорания	управляет рабочим временем, оптимизирует ежедневные задачи, повышает личную продуктивность и увеличивает объем продаж без эмоционального выгорания	Экспертное наблюдение Выполнение практических работ
Навыки:		
адаптироваться к изменениям в стандартах компании	адаптируется к изменениям в стандартах компании	Экспертное наблюдение Выполнение практических работ