

ПРИНЯТО

На заседании Учёного совета
ФГБОУ ВО Приморский ГАТУ

Протокол № 3
от 27 ноября 2023 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор ФГБОУ ВО
Приморский ГАТУ

_____ А.Э. Комин
27 ноября 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

профессионального модуля МДК.03.01 Организация и техника продаж
по специальности среднего профессионального образования
38.02.08 Торговое дело
форма обучения - очная

Рабочая программа профессионального модуля составлена на основе требований Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19.07.2023 № 548 и учебного плана подготовки специалистов среднего звена, утвержденного ректором ФГБОУ ВО Приморский ГАТУ.

Программу составил:

Преподаватель:

Мухина Д.В.

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) по специальности 38.02.08 Торговое дело.

1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Дисциплина «Организация и техника продаж» относится к профессиональному модулю ПМ.03 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих, (20004 Агент коммерческий)». Её индекс по учебному плану МДК.03.01.

1.3. Цели и задачи дисциплины

Цель - формирование у обучающегося общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта в рамках профессионального модуля ОПОП СПО в области выполнения работ по профессии «20004 Агент коммерческий».

Освоение содержания учебной дисциплины «Организация и техника продаж» обеспечивает достижение студентами следующих **задач**:

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен **знать**:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования и правила его эксплуатации;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

Учебная дисциплина «Организация и техника продаж» обеспечивает формирование компетенций:

- ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
- ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
- ОК 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 государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
- ПК1.1 Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
- ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта;
- ПК 1.3 Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.
- ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение;
- ПК 1.5 Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
- ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий;
- ПК 3.1. Определять готовность веб-сайта к продвижению;
- ПК 3.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет";
- ПК 3.3. Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки;
- ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество;
- ПК 3.5. Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика.

1.4. Количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки (всего) обучающегося по образовательной программе – 258 часов, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 231 час.

1.5 Вариативная часть

Вариативная часть отсутствует.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Таблица 1

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	258
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	231
в том числе:	
-лекции	107
-практические занятия	124
Самостоятельная работа	27
Итоговая аттестация: третий семестр – другое четвертый семестр - зачет	

2. 2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Таблица 2

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины МДК.03.01. Организация и техника продаж

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа студентов	Объем часов
Введение	Лекции Значение и содержание дисциплины. Сущность и содержание деятельности агента коммерческого, его функции. Квалификационная характеристика агента коммерческого. Коммерческий риск, общее понятие. Коммерческие структуры, общая характеристика.	2
Раздел 1. Организация и планирование торговой деятельности		48
Тема 1.1. Организация деятельности торговой фирмы	Содержание учебного материала	6
	Лекция 1. Этапы создания организации Выбор организационно-правовой формы Состав, назначение и порядок оформления учредительных документов Государственная регистрация организации Процедура открытия расчетного счета Формирование уставного капитала организации Разработка организационной структуры фирмы Документооборот организации Организационно-распорядительные документы Технология поиска работы и трудоустройства Заключение трудового договора Оформление и ведение документации по личному составу Гражданско-правовые (хозяйственные) договоры Заключение договора аренды	
	Практическое занятие №1 Подготовка пакета документов для государственной регистрации организации	2
	Практическое занятие №2 Разработка организационной структуры ООО	2
	Практическое занятие №3 Распределение обязанностей и ответственности между сотрудниками организации	2
Тема 1.2. Планирование	Содержание учебного материала	6

деятельности торговой организации	Лекция 2 Расходы организации Классификация расходов Группировка расходов по элементам и статьям затрат Расчет издержек обращения Расчет планово-экономических показателей торговой организации Расчет точки безубыточности Цена и ценовой механизм. Виды цен. Ценообразование. Методы ценообразования. Формирование цены товара Расчет розничной цены товара Основные виды скидок	
	Практическое занятие №2 Расчет планово-экономических показателей ООО	4
Тема 1.3 Организация хозяйственных связей	Содержание учебного материала	6
	Лекция 3 Выбор оптимального поставщика Критерии выбора поставщика Анализ результатов работы по заключенным договорам Расчет рейтинга поставщика Установление хозяйственных связей с поставщиками Письмо-запрос, гарантийное письмо, письмо-заявка, письмо-подтверждение, заказ, подтверждение заказа Установление связей с потенциальными покупателями Виды деловых писем. Рекламное письмо. Информационное письмо. Письмо-предложение	
	Практическое занятие №4 Подготовка рекламного письма	2
	Практическое занятие №5 Составление и оформление предложения потенциальному покупателю	2
Тема 1.4. Рекламная деятельность организации	Содержание учебного материала	
	Лекция 4 Продвижение товаров. Основные и дополнительные виды продвижения Планирование и осуществление рекламной деятельности Требования к содержанию рекламы Виды, цели и задачи рекламных сообщений Алгоритм планирования и осуществления рекламной деятельности Разработка рекламного продукта Интернет-реклама	6
	Практическое занятие №6 Выбор основных видов продвижения товаров	2

	Практическое занятие №7 Алгоритм планирования и осуществления рекламной деятельности	2	
	Практическое занятие №8 Разработка рекламного продукта Тестирование	2	
Раздел 2. Технология закупок, продаж и продвижения товаров		39	
Тема 2.1. Осуществление закупок и продаж	Содержание учебного материала	10	
	Лекция 5 Документооборот организации при закупке и продаже товаров по безналичному и наличному расчету Схема документооборота при закупке(продаже) товаров Товаросопроводительные документы. Счет. Накладная. Товарно-транспортная накладная. Железнодорожная накладная. Товарная накладная. Счет-фактура. Книга продаж. Заключение договора поставки Виды договоров при осуществлении закупок (продажи) Договор купли-продажи. Договор поставки. Приложения к договору Расчеты с поставщиками Платежное поручение. Инкассовое поручение. Платежное требование. Аккредитив. Чек. Схема расчетов платежными поручениями. Схема расчетов платежными требованиями. Схема аккредитивной системы расчетов. Схема расчетов чеками Учет движения средств на расчетном счете организации Выписка с расчетного счета		
	Практическое занятие №9 Документооборот организации при закупке и продаже		4
	Практическое занятие №10 Правила безналичных и наличных расчетов в РФ		2
	Практическое занятие №11 Оформление товарно-сопроводительных документов		2
	Практическое занятие №12 Оформление книги продаж		2
	Практическое занятие №13 Оформление договора купли-продажи		2
	Практическое занятие №14 Оформление договора поставки		2
	Практическое занятие №15 Схемы расчетов с поставщиками		2
	Тема 2.2. Учет движения товаров на складе		Содержание учебного материала
Лекция 6 Договор о полной индивидуальной материальной ответственности Материальная ответственность работника Основные этапы производственного процесса в торговле Товаросопроводительные документы при поступлении товаров Количественная приемка товаров Приемка по качеству Проверка комплектности товара Сплошной и выборочный способ приемки Документальное оформление операций приемки товаров			

	<p>Способы хранения товаров на складах торговой организации Товарный ярлык Аналитический учет товаров. Оприходование товаров Карточки складского учета. Товарные отчеты Реализация товаров оптовым и розничным покупателям Учетная политика торговой организации Отгрузка товаров покупателям Организация учета движения товаров на складе Карточка учета материалов для отражения движения товаров на складе Товарный отчет Ведомость движения готовой продукции и товаров</p>	
	Практическое занятие №16 Ведение учета поступления товаров на склад	4
	Практическое занятие №17 Ведение учета хранения товаров на складе	4
	Практическое занятие №18 Ведение учета реализации товаров со склада	4
Тема 2.3. Технология продвижения	Содержание учебного материала	10
	<p>Лекция 7 Ярмарки и выставки как важный инструмент маркетинга Участие организации в выставке, ярмарке Цели ярмарки и выставки. Значение выставок и ярмарок Мерчандайзинг, приемы, методы. Стимулирование сбыта Акции, программы продвижения</p>	
	Практическое занятие №19 Определение целесообразности участия организации в выставке (ярмарке)	2
	Практическое занятие №20 Анализ применяемых методов мерчандайзинга	2
	Практическое занятие №21 Оценка эффективности программ продвижения Тестирование	4
4 семестр		
Тема 2.4. Технология маркетинга в исследовании рынка	Содержание учебного материала	10
	<p>Лекция 8 Организация и проведение маркетинговых исследований Технология анкетирования Разработка маркетинговых программ Иллюстративный маркетинг</p>	
	Практическое занятие № 22 Разработка алгоритма маркетинговых исследований	4
	Практическое занятие № 23 Разработка анкеты и проведение опроса	4
	Практическое занятие № 24 Оценка конкурентоспособности товара Тестирование	6
Раздел 3 Изучение программы «1С – Торговля, склад»		

Тема 3.1. Назначение и возможности программы 1С: Торговля и склад	Содержание учебного материала	
	Лекция 9 Использование программы для ведения складского учета и торговли в разделе задач работника склада и бухгалтера.	2
Тема 3.2. Объекты складского торгового учета. Общая схема работы программы	Содержание учебного материала	
	Практическое занятие № 25 Настройка базы данных на свое предприятие	2
	Практическое занятие № 26 Задание удобного режима работы, заказ данных автопилота	2
	Практическое занятие № 27 Задание удобного режима работы, заказ данных автопилота	2
Тема 3.3. Операции с объектами. Анализ деятельности. Справочная система программы.	Содержание учебного материала	
	Практическое занятие № 28 Формирование операций с объектами	2
	Практическое занятие № 29 Заполнение одноуровневых и многоуровневых справочников	2
	Практическое занятие № 30 Использование справочной системы программы	2
Тема 3.4. Настройка параметров учета и механизма формирования проводок	Содержание учебного материала	
	Практическое занятие № 31 Задание общих параметров складского учета	4
	Практическое занятие № 32 Настройка валют учета и режима работы системы	2
	Практическое занятие № 33 Задание основных свойств позиций номенклатуры и контрагентов	2
	Практическое занятие № 34 Настройка торгового оборудования, установка признака «Сканер штрих-код». Использование терминала сбора данных	4
Тема 3.5. Общие приемы работы с журналами, документами и отчетами	Содержание учебного материала	
	Практическое занятие № 35 Общие приемы работы с журналами	2
	Практическое занятие № 36 Общие приемы работы с документами	2
	Практическое занятие № 37 Общие приемы работы с отчетами Тестирование	6
Раздел 4 Организация и техника внешнеторговых операций		
Тема 4.1 Организация и техника внешнеэкономических операций (общие положения)	Содержание учебного материала	
	Лекция Организация и техника ВТО – понятийный аппарат. Внешнеэкономические функции участников ВЭД. Методы ведения коммерческих операций и их экономическая эффективность. Важнейшие подходы по выбору внешнего рынка для ВЭД. Что должно сделать предприятие (фирма), чтобы успешно выйти на внешний рынок с реализацией своей продукции. Источники изучения особенностей выхода предприятий на внешний рынок. Основные этапы внешнеэкономических операций и их содержание. Внешнеторговая операция и внешнеторговая сделка.	4

	Практическое занятие № Организация и техника внешнеэкономических операций (общие положения)	2
Тема 4.2 Важнейшие составляющие первого этапа ВЭО - подготовка к заключению контракта	Содержание учебного материала	
	Лекция Процедуры предконтрактной деятельности. Оферта, акцепт, запрос, заказ. Организация и техника выбора партнера для внешнеэкономического сотрудничества. Классификация субъектов внешнеторговых сделок: по виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций, по правовому положению и по характеру собственности, по принадлежности капитала и по сфере деятельности	4
	Практическое занятие № Важнейшие составляющие первого этапа ВЭО -подготовка к заключению контракта	2
Тема 4.3 Виды внешнеторговой документации	Содержание учебного материала	
	Лекция Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки. Коммерческие документы. Документы по платежно-банковским операциям. Страховые документы. Транспортные документы. Транспортно-экспедиторские документы. Таможенные документы. Стандартизация и унификация внешнеторговых документов. Система унифицированных внешнеторговых документов ООН.	6
	Практическое занятие № Виды внешнеторговой документации	2
Тема 4.4 Статистический учет и товарная номенклатура ВЭД	Содержание учебного материала	
	Лекция Дата экспорта и импорта в статистическом учете. Количественная и стоимостная оценка товаров во внешней торговле. Таможенная стоимость. Классификация и номенклатуры товаров в статистике внешнеэкономических связей. Товарная номенклатура ВЭД (ТН ВЭД ЕАЭС).	4
	Практическое занятие № Статистический учет и товарная номенклатура ВЭД	2
Тема 4.5 Система отношений участника ВЭД со сторонними организациями	Содержание учебного материала	
	Лекция Роль банков в ВЭД предприятий. Работа участника ВЭД с транспортными компаниями по организации международных перевозок. Схема взаимоотношений предприятия со страховыми компаниями в ВЭД.	4

	Взаимодействие участника ВЭД с таможенными представителями	
	Практическое занятие № Система отношений участника ВЭД со сторонними организациями	2
Тема 4.6 Особенности организации внешнеэкономических операций с использованием услуг посредников	Содержание учебного материала	
	Лекция Понятие и виды торгово-посреднических операций. Принципы, положенные в основу классификации торгово-посреднических операций. Суть и содержание каждого вида торгово-посреднических операций. Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками (договора о предоставлении права на продажу, договора консигнации, агентского договора). Основные субъекты торгово-посреднических операций. Виды торгово-посреднических фирм и характер совершаемых ими операций. Особенности деятельности торгово-посреднических фирм в современных условиях	4
	Практическое занятие № Особенности организации внешнеэкономических операций с использованием услуг посредников	2
Тема 4.7 Особенности организации и техники внешнеэкономических операций по основным товарным группам	Содержание учебного материала	
	Лекция Особенности организации международной торговли сырьевыми и продовольственными товарами. Специфика документарного оформления экспортно-импортных операций по поставке товаров массового спроса. Особенности организации и техники внешнеэкономических операций по поставке машинотехнической продукции.	4
	Практическое занятие № Особенности организации и техники внешнеэкономических операций по основным товарным группам	2
Тема 4.8 Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах.	Содержание учебного материала	
	Лекция Сущность и основные центры биржевой торговли. Тенденции развития биржевой торговли. Цели и виды биржевых сделок. Виды и техника проведения биржевых операций. Организационная структура и функции товарных бирж. Участники биржевых операций. Сущность и основные центры аукционной торговли. Техника проведения международных аукционов. Организационные формы международной аукционной торговли. Международные торги: понятие, виды и значение. Порядок и условия проведения международных торгов.	6
	Практическое занятие № Организация и техника коммерческих операций на международных	2

	товарных биржах, аукционах, торгах.	
Тема 4.9 Организация и техника международного страхования	Содержание учебного материала	
	Лекция Сущность и содержание международного страхования. Страхование экспортных кредитов. Страховые полисы кредита для услуг. Страховое покрытие. Гарантирование экспорта. Перестраховочные операции. Страховая премия. Страхование груза. Страхование транспорта	3
	Практическое занятие № Организация и техника международного страхования Тестирование	4
	Самостоятельная работа: 1) Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам и параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). 2) Подготовка сообщений, эссе по примерным темам: 1. Организации хозяйственных связей на предприятии 2. Организации закупок на предприятии 3. Организации сбыта на предприятии 4. Организация маркетинговой деятельности на предприятии 5. Планирование и проведение рекламных мероприятий на предприятии 6. Характеристика методик проведения маркетинговых исследований на предприятии 7. Организация учета движения товаров на складе 8. Составляющие технологии логистики на предприятии 9. Планирование деятельности торговой организации 10. Организация работы торговых агентов в коммерческих фирмах 3) Решение профессиональных задач. 4) Подготовка к практической работе с использованием методических рекомендаций преподавателя, выполнение заданий практической работы, оформление практической работы. 5) Конспектирование. 6) Подготовка рефератов, компьютерных презентаций по темам: «Основные компоненты программы 1С: Предприятие», «Программа 1С: Торговля и склад» 7) Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление отчетов по практическим работам 8) Подготовка к тестированию	27
Промежуточная аттестация: зачет		
Самостоятельная работа		27
Всего		258

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

Основная литература

1. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2023. — 265 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17372-7. — URL: <https://urait.ru/bcode/532973>. — Режим доступа: по подписке ПримГАТУ. — Текст : электронный.

2. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 5-е изд. — Москва : Дашков и К, 2021. — 272 с. — ISBN 978-5-394-04186-0. — URL: <https://e.lanbook.com/book/229562> (дата обращения: 11.01.2024). — Режим доступа: по подписке ПримГАТУ. — Текст : электронный.

Дополнительная литература

1. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Юрайт, 2023. — 394 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16956-0. — URL: <https://urait.ru/bcode/532111>. — Режим доступа: по подписке ПримГАТУ. — Текст : электронный

3.2 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Наименование	Назначение
MS Windows 7 MS Windows 10	Контроль использования и распределения ресурсов вычислительной системы и организация взаимодействия пользователя с компьютером.
MS Office 2010	Создание и редактирование текстовых документов; обработка табличных данных и выполнений вычислений; подготовка электронных презентаций; создание и редактирование рисунков и деловой графики.
Образовательная платформа LMS Moodle	Система управления образовательными электронными курсами и инструмент компьютерного тестирования.
Adobe Acrobat Reader Sumatra PDF	Программа для просмотра электронных документов
Антивирус Kaspersky Endpoint Security	Средство антивирусной защиты
Яндекс Браузер Mozilla Firefox Google Chrome	Браузер для работы в сети Internet

3.3 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

Наименование	Назначение
Электронно-библиотечная система	Работа в электронно-библиотечной системе издательства «Лань» http://e.lanbook.com/
Образовательный портал	Работа в электронной информационно-образовательной среде ФГБОУ ВО Приморский государственный аграрно-технологический университет http://de.primacad.ru/

3.4 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
692519, Приморский край, г. Уссурийск, ул. Раздольная, д.8а, этаж 3, Ауд. № 313 - Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации..	Количество посадочных мест - 24. Комплект специальной учебной мебели, доска аудиторная меловая и доска аудиторная маркерная, кафедра, стационарный ТВ- экран. Переносное мультимедийное оборудование (экран, проектор, ноутбук).
692519, Приморский край, г. Уссурийск, ул. Раздольная, д.8а, этаж 2, Ауд. № 226 - учебная аудитория (кабинет математики) для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.	Комплект специальной учебной мебели (16 посадочных мест). Доска меловая аудиторная. Переносное мультимедийное оборудование (экран, проектор, ноутбук).
692510, Приморский край, Уссурийск, пр. Блюхера, д. 44 Ауд. № 124 - аудитория для самостоятельной работы обучающихся.	Количество посадочных мест - 42. Комплект специальной мебели, персональные компьютеры – 18 шт., МФУ 3 шт., мультимедийное оборудование: переносной проектор с аудиосистемой, стационарный и переносной экран на штативе. Выход в Internet, доступ в ЭБС издательства «Лань», eLIBRARY, ЭБС издательства «Юрайт».

4 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю) (является отдельным документом).

5 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

1. Организация и техника продаж. Методические указания к практическим занятиям и самостоятельной работе для обучающихся среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело / ФГБОУ ВО ПГАТУ; сост: Д.В. Мухина. -Уссурийск, 2023. - 28 с.

6 Особенности реализации дисциплины (модуля) для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

6.1 Наличие соответствующих условий реализации дисциплины (модуля)

Для обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья на основании письменного заявления дисциплина реализуется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья (далее - индивидуальных особенностей). Обеспечивается соблюдение следующих общих требований: использование специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего такому обучающемуся необходимую техническую помощь, обеспечение доступа в здания и помещения, где проходят занятия, другие условия, без которых невозможно или затруднено изучение дисциплины.

6.2 Обеспечение соблюдения общих требований

При реализации дисциплины на основании письменного заявления обучающегося обеспечивается соблюдение следующих общих требований: проведение занятий для студентов-инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в одной аудитории совместно с обучающимися, не имеющими ограниченных возможностей здоровья, если это не создает трудностей для обучающихся; присутствие в аудитории ассистента (ассистентов), оказывающего(их) обучающимся необходимую техническую помощь с учетом их индивидуальных особенностей на основании письменного заявления; пользование необходимыми обучающимся техническими средствами с учетом их индивидуальных особенностей.

6.3 Доведение до сведения обучающихся с ограниченными возможностями здоровья в доступной для них форме всех локальных нормативных актов ФГБОУ ВО Приморский ГАТУ

Все локальные нормативные акты ФГБОУ ВО ПГАТУ по вопросам реализации данной дисциплины (модуля) доводятся до сведения обучающихся с ограниченными возможностями здоровья в доступной для них форме.

6.4 Реализация увеличения продолжительности прохождения промежуточной аттестации по отношению к установленной продолжительности для обучающегося с ограниченными возможностями здоровья

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации по дисциплине для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). Продолжительность прохождения промежуточной аттестации по отношению к установленной продолжительности

увеличивается по письменному заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья. Продолжительность подготовки обучающегося к ответу на зачете увеличивается не менее чем на 0,5 часа.