

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ
«АСБЕСТОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИКУМ»**

УТВЕРЖДАЮ

Директор ГАОУ СПО СО

«Асбестовский политехникум»

В.А.Суслопаров

«_____» _____ 2020г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

**ПМ 02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И
МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

для ППССЗ 38.02.04

Коммерция (по отраслям)

Форма обучения: очная

Срок обучения: 2 года 10 месяцев

Уровень освоения: базовый

**Асбест
2020**

Рабочая программа учебной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Организация-разработчик: ГАПОУ СО «Асбестовский политехникум», г. Асбест, ул. Ладыженского, 7

Разработчик:

Попова Светлана Евгеньевна, преподаватель специальных дисциплин, ГАПОУ СО «Асбестовский политехникум»

Рассмотрено

на заседании профильной цикловой комиссии
«Торговли, общественного питания и
сферы услуг»

Протокол № _____ от «____» _____ 20 ____ г.

Председатель _____ С.Е. Попова

Согласовано

Методическим советом «____» _____ 20 ____ года

Протокол № _____

Председатель _____ / _____ /

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	5
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	8
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	12
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	13

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

1.1. Область применения программы учебной практики

Программа учебной практики – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности ППСС338.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения вида профессиональной деятельности: «**Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности**» и соответствующих общих и профессиональных компетенций (ПК):

ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово- хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Программа учебной практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании, профессиональной подготовке при повышении квалификации работников торговли.

1.2. Цели и задачи учебной практики – требования к результатам освоения программы учебной практики и соответствующих видов профессиональной деятельности

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения программы учебной практики должен **получить практический опыт:**

- оформления финансовых документов и отчетов;
- анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;
- выявления потребностей (спроса) на товары;
- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
- участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;
- анализа маркетинговой среды организации;

уметь:

- составлять финансовые документы и отчеты;
- осуществлять денежные расчеты;
- пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;
- рассчитывать основные налоги; анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
- применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;
- выявлять, формировать и удовлетворять потребности;
- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
- проводить маркетинговые исследования рынка;
- оценивать конкурентоспособность товаров;

знать:

- сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;
- финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;
- основные положения налогового законодательства;
- функции и классификацию налогов;
- организацию налоговой службы;
- методику расчета основных видов налогов;
- методологические основы анализа финансово- хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды;

- информационное обеспечение, организацию аналитической работы;
- анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;
- составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;
- средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;
- методы изучения рынка, анализа окружающей среды;
- конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;
- этапы маркетинговых исследований, их результат;
- управление маркетингом.

1.3. Количество часов на освоение программы учебной практики: 36 часов.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

3.1. Тематический план производственной практики

Наименование профессионального модуля	Количество часов учебной практики	Наименование ВПД	Наименование профессиональных компетенций	Виды выполняемых работ	Необходимое оборудование, инструменты, материалы	Количество часов	Место проведения работ
ПМ 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	36	Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации	Составление баланса	Калькулятор, макет баланса	1	ГАПОУ СО Асбестовский политехникум, ауд. 133, 134
				Проведение анализа платежеспособности и ликвидности баланса	Калькулятор, оформленный баланс, методические рекомендации по проведению анализа и платежеспособности баланса	4	
				Составление отчета о прибылях и убытках	Калькулятор, Бланк ф.2. «Отчет о прибылях и убытках»	1	
			ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем	Составление товаросопроводительных документов с применением программы 1-С: Бухгалтерия	Персональный компьютер, Программа 1С: Бухгалтерия.	2	
			ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели,	Проведение расчета емкости рынка города Асбеста по конкретному товару	Калькулятор, статистические данные, Письменные принадлежности	2	

			анализировать их, а также рынки ресурсов.				
			ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.	<i>Расчет и проведение анализа: фондоотдачи, фондоемкости, фондовоотуженности, товарооборачиваемости, прибыли, рентабельности, заработной платы.</i>	<i>Письменные принадлежности, калькулятор, комплексное задание.</i>	2	
			ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.	<i>Разработать маркетинговую стратегию продвижения определенного вида товара</i>	<i>Письменные принадлежности, методические рекомендации, интернет-ресурсы</i>	4	ГАПОУ СО Асбестовский политехникум, ауд. 133, 134
			ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации	<i>Разработать план мероприятий по стимулированию сбыта товара</i>	<i>Письменные принадлежности, методические рекомендации, интернет-ресурсы</i>	2	
			ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	<i>Разработать инструментария для проведения опроса потребителей по определенному виду продукта</i>	<i>Письменные принадлежности, методические рекомендации, интернет-ресурсы</i>	6	ГАПОУ СО Асбестовский политехникум, ауд. 134
				<i>Проведение опроса потребителей с использованием разработанного инструментария</i>	<i>Инструментарий для проведения исследования</i>		
			ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать	<i>Проведение SWOT-анализа своего предприятия и предприятия-конкурента</i>	<i>Письменные принадлежности, методические рекомендации, матрица SWOT-</i>	6	ГАПОУ СО Асбестовский политехникум, ауд. 134

			конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.		анализа, информация о конкурентах		
				Определение конкурентных преимуществ и формирование стратегии сбыта товаров	Письменные принадлежности		
			ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты	Составить бюджет маркетингового исследования	Калькулятор, письменные принадлежности	6	
				Составить план продаж определенного товара (по которому проводились исследования)	Калькулятор письменные принадлежности		
ИТОГО	36					36	

3.2. Содержание обучения по программе учебной практики ППССЗ 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

Наименование профессионального модуля (ПМ), вида профессиональной деятельности, профессиональных компетенций,	Содержание учебного материала	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
ПМ 01.01. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности		36	3
ВПД Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности			
ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.	Содержание	6	
	1.	Составить баланс по имеющимся данным	
	2	Провести анализ платежеспособности баланса	
	3	Провести анализ ликвидности баланса	
	4	Составить отчет о прибылях и убытках	
ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	Содержание	2	3
	1	Составить накладную с применением программы 1С: Бухгалтерия	
	2	Составить счет-фактуру с применением программы 1С: Бухгалтерия	
	3	Составить расходный кассовый ордер с применением программы 1С: Бухгалтерия	
	4	Составить приходный кассовый ордер отчет с применением программы 1С: Бухгалтерия	
ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	Содержание	2	3
	1.	Провести сегментацию рынка по половозрастному составу, уровню денежных доходов населения.	
	2.	Определить целевую потребительскую группу населения	
	3.	Рассчитать емкость рынка конкретного товара	
ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.	Содержание	2	3
	1	Рассчитать и провести анализ фондоотдачи	
	2	Рассчитать и провести анализ фондоемкости	
	3	Рассчитать и провести анализ фондовоотуженности	
	4	Рассчитать и провести анализ товарооборачиваемости, прибыли, рентабельности и заработной платы.	

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.	Содержание		4	3
	1	Определить целевую группу потребителей товара		
	2	Определить основные потребительские характеристики товара		
	3	Определить основные методы продвижения товара		
ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.	Содержание		2	3
	1	Определить каналы сбыта товара		
	2	Определить основные мероприятия по продвижению товара		
	3	Определить стадию жизненного цикла товара		
	4	Определить каналы продвижения информации		
ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	Содержание		6	3
	1	Разработать анкету для выявления потребительских предпочтений по конкретному товару		
	2	Провести опрос потребителей по конкретному виду товара (30 респондентов)		
	3	Провести обработку анкет и сделать анализ результатов		
ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	Содержание		6	3
	1	Составить матрицу SWOT-анализа		
	2	Провести SWOT-анализ своего предприятия		
	3	Провести SWOT-анализ предприятия- конкурента		
	4	Определить конкурентные преимущества торгового предприятия		
	5	Сформировать стратегию сбыта по результатам SWOT-анализа		
ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово- хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты	Содержание		6	3
	1	Составить бюджет маркетингового исследования		
	2	Составить план продаж определенного товара (по которому проводились исследования)		
ВСЕГО			36	

Для характеристики уровня освоения профессиональных компетенций используются следующие обозначения:

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

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

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

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы производственной практики предполагает наличие:
учебный класс оборудованный ПК с программным обеспечением 1С:
Бухгалтерия;
микрокалькуляторы.

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:

- Рабочее место педагога;
- Рабочее место обучающегося;

Материалы, сырье, документы:

- Комплект дидактических материалов;
- Комплект контрольно- измерительных материалов;
- Фонды оценочных

4.2. Информационное обеспечение учебной практики

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Андреева О. Технология бизнеса: маркетинг. Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, НОРМА, 2007.
2. Аникеев С. Методика разработки плана маркетинга. Практическое руководство. — М.: Фолиум, 2009.
3. Болт Г. Практическое руководство по управлению сбытом. Пер. с англ. — М.: Экономика, 2011.
4. Вайсман А. Стратегия маркетинга; 10 шагов к успеху. Пер. с нем. — М.: АО Интерэксперт, Экономика, 2010.
5. Голубков Е. Маркетинговые исследования. — М.: ФИНПРЕСС, 2009.
6. Голубков Е. Основы маркетинга: Учебник. — М.: Финпресс, 2009.
7. Диксон П. Управление маркетингом. Пер. с англ. — М.: БИНОМ, 2008.
8. Дихтль Е., Хершген Х. Практический маркетинг. Учебное пособие. Пер. с нем. — М.: Высшая школа, 2010.
9. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент. — СПб.: Питер, 2011.
10. Ламбен Ж. Стратегический маркетинг. Пер. с франц. — СПб.: Наука, 2006.
11. Липсиц И. Коммерческое ценообразование. Учебник для вузов. — М.: БЕК, 2011.
12. Маркетинг. Учебник. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2010.
13. Маркетинг. Пособие для практиков. Пер. с англ. — М.: Машиностроение, 2011.
14. Мочадо Р. Маркетинг для малых предприятий. — СПб.: Питер, 2010.

15. Пешкова Е. Маркетинговый анализ в деятельности фирмы. — М.: ОСЬ-89, 2011.
16. Российский менеджмент: учебные конкретные ситуации. Кн. 2. — М.: ГУУ, 2008.
17. Соловьев Б. Управление маркетингом. Учебное пособие. — М.: РЭА им. Г.В.Плеханова, 2011.
18. Стоянова Е. Финансы маркетинга. — М.: Перспектива, 2009.
19. Хоскинг А. Курс предпринимательства. Практическое пособие. Пер. с англ. — М.: МО, 2011.
20. Швальбе Х. Практика маркетинга для малых и средних предприятий. Пер. с нем. — М.: Республика, 2010.
21. Эванс Д., Берман Б. Маркетинг. Пер. с англ. — М.: Экономика, 2010.
22. Якокка Л. Карьера менеджера. Пер. с англ. — М.: Прогресс, 2008.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Обязательным условием допуска к учебной практике в рамках профессионального освоением дисциплинарных курсов. До производственной практики допускаются обучающиеся успешно сдавшие экзамен по МДК 02.01 Налоги и налогообложение, МДК 02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности, зачет по МДК 02.06 Техника активных продаж, дифференцированный зачет по МДК 02.03 Маркетинг, МДК 02.04 Бизнес-планирование, МДК 02.05 Аудит.

В период прохождения практики обучающийся обязан:

1. Выполнять программу практики;
2. Выполнять указания руководителя практики и соблюдать правила техники безопасности;
3. Соблюдать трудовую дисциплину;
4. Систематически вести дневник практики и своевременно составлять отчет о прохождении практики

По окончании практики обучающийся должен сдать:

- а) дневник;
- б) отчет по учебной практике.

Дневник учебной практики заполняется лично обучающимся и заверяется подписью руководителя практики.

По окончании практики обучающийся защищает отчет по практике (рабочая тетрадь по учебной практике).

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

Инженерно-педагогический состав: Дипломированные специалисты — преподаватели междисциплинарных курсов, учебных дисциплин.

Опыт деятельности в организациях соответствующей профильной сферы является обязательным.

5. Контроль и оценка результатов освоения программы учебной практики (вида профессиональной деятельности)

Наименование вида профессиональной деятельности	Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ВПД. 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации	Составляет правильно баланс по имеющимся данным .Проводит анализ платежеспособности баланса. Проводит анализ ликвидности баланса, в соответствии с требованиями. Составляет отчет о прибылях и убытках без ошибок	Наблюдение, выполнение заданий, критериальная система оценивания.
	ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем	Составляет накладную с применением программы 1С: Бухгалтерия Составляет счет-фактуру с применением программы 1С: Бухгалтерия Составляет расходный кассовый ордер с применением программы 1С: Бухгалтерия Составляет приходный кассовый ордер отчет с применением программы 1С: Бухгалтерия	Контроль педагога, критериальная система оценивания
	ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	Проводит сегментацию рынка по половозрастному составу, уровню денежных доходов населения. Определяет целевую потребительскую группу населения. Рассчитывает емкость рынка	Контроль педагога, критериальная система оценивания

		конкретного товара	
	ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.	Рассчитывает и проводит анализ фондоотдачи Рассчитывает и проводит анализ фондоемкости Рассчитывает и проводит анализ фондовоотуженности Рассчитывает и проводит анализ товарооборачиваемости, прибыли, рентабельности и заработной платы.	Контроль педагога, критериальная система оценивания.
	ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.	Определяет целевую группу потребителей товара Определяет основные потребительские характеристики товара Определяет основные методы продвижения товара	Самоконтроль, контроль педагога, критериальная система оценивания.
	ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации	Определяет каналы сбыта товара Определяет основные мероприятия по продвижению товара Определяет стадию жизненного цикла товара Определяет каналы продвижения информации	Контроль педагога, критериальная система оценивания.
	ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	Разрабатывает анкету для выявления потребительских предпочтений по конкретному товару Проводит опрос потребителей по конкретному виду товара (30 респондентов) Проводит обработку анкет и сделать анализ результатов	Контроль педагога, критериальная система оценивания
	ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и	Составляет матрицу SWOT-анализа Проводит SWOT-анализ своего предприятия Проводит SWOT-анализ предприятия-конкурента Определяет конкурентные преимущества торгового предприятия	Контроль педагога критериальная система оценивания.

	конкурентные преимущества организации.	Формирует эффективную стратегию сбыта по результатам SWOT-анализа	
	ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты	Составляет бюджет маркетингового исследования Составляет план продаж определенного товара (по которому проводились исследования)	Контроль педагога критериальная система оценивания

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	- демонстрирует интерес к своей будущей специальности.	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения материала производственной практики
ОК 2. Организовать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность	- выбирает и применяет методы и способы решения профессиональных задач в области разработки технологических процессов; оценивает эффективность и качество выполнения;	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ.
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	- решает стандартные и нестандартные профессиональные задачи в области организации технологических процессов	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	- выбирает соответствующие источники информации, необходимые для принятия наиболее эффективного решения.	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ.

ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	- взаимодействует с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения.	Экспертное наблюдение и оценка
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	- демонстрирует знания действующего законодательства, требования нормативно – правовых документов, а также требования стандартов и иных нормативных документов.	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ.