Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ушвицкий Лев Иосифович
Должность: и.о. директора Института экономики и управления
Дата подписания: 19.06.2024 19:13:29
Уникальный программный ключ:
46f7031a7046958ffdb4e91f81e17726331d25a8

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее - рабочая программа) – является частью образовательной программы СПО в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело.

2. Место профессионального модуля в структуре образовательной программы:

Профессиональный модуль ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами является обязательной частью профессионального цикла.

3. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля

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

уметь:

– работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации;

вести и актуализировать базу данных клиентов;

формировать отчетную документацию по клиентской базе; анализировать деятельность конкурентов;

определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;

вести реестр реквизитов клиентов;

использовать программные продукты;

планировать объемы собственных продаж;

использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним;

планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации;

использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;

опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; обеспечивать конфиденциальность полученной информации;

оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации; подготавливать документацию для формирования заказа;

следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях; принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств;

соблюдать в работе принципы клиентоориентированности;

планировать работу по выполнению плана продаж; анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации;

разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности; разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента;

анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники;

анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков; составлять отчетную документацию по продажам;

инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений.

Знать:

– специализированные программные продукты;

методики позиционирования продукции организации на рынке;

методы сегментирования рынка;

методы анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции;

инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов;

Законодательство Российской Федерации в области работы с конфиденциальной информацией;

Приказы, положения, инструкции, нормативную документацию по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания;

Основы организации послепродажного обслуживания.

4. Компетенции, формируемые в результате освоения профессионального модуля:

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 3 н.1.	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)
ПК 3.1	Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 3.2	Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;
ПК 3.3	Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использование специализированных программных продуктов
ПК 3.4	Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж;
ПК 3.5	Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса
ПК 3.6	Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов
ПК 3.7	Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов
ПК 3.8	Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

5. Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:

Всего - 288 часов, в том числе:

на освоение МДК 03.01 - 210 ч.

на проведение практики, в том числе:

производственной - 72 часа.

Экзамен по модулю – 6 часов.