

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РСО-АЛАНИЯ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«СЕВЕРО-ОСЕТИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТОРГОВО-
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

профессионального модуля

ПМ. 04 Выполнение работ по профессии «продавец продовольственных товаров»

для специальности СПО (ППССЗ)

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

базовая подготовка

Форма обучения: очная

Владикавказ
2022

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО

Предметно-цикловой комиссией
экономических дисциплин,
дисциплин сервиса и туризма


Протокол № 10
от «05» 07 2022 г.

Председатель ПЦК

 Э.А. Кубалова


УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора по УВР


 И.М. Дзуцева
«05» 07 2022 г.

СОГЛАСОВАНО

Методист

 З.А. Дзантиева
«05» 07 2022 г.

Заведующий практикой

 С.А. Маргиева
«5» июль 2022 г.

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 г. № 539.

Разработчик: преподаватель специальных дисциплин Ковальчук Юлия Владимировна.

СОДЕРЖАНИЕ

стр.

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	3
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	5
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	6
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	11
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ).....	14

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.04. Выполнение работ по профессии «продавец продовольственных товаров»

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля - является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовой подготовки, входящей в состав укрупненной группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): *Выполнение работ по профессии «Продавец продовольственных товаров» и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):*

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

Программа профессионального модуля может быть использована при профессиональной подготовке специалистов для торговли на курсах новой подготовки и для повышения квалификации.

1.2. 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:

иметь практический опыт:

- обслуживания покупателей и продажи различных групп продовольственных товаров;

уметь:

- управлять товарными запасами и потоками;
- организовывать работу на складе;
- размещать товарные запасы на хранение;
- принимать товары по количеству и качеству;
- идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли;

знать:

- основные понятия и виды розничной торговой сети;
- специализацию и типизацию розничных торговых предприятий;
- виды и классификацию торговых зданий и сооружений;
- устройство и планировку торгового зала магазина;
- формирование ассортимента товаров в розничной торговле;
- сущность и значение закупочной работы;
- роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе;
- классификацию тары и характеристику основных ее видов;
- общие правила приемки товаров;
- технологию хранения и подготовки товаров к продаже;
- технологию размещения и выкладки товаров в торговом зале;
- технологию продаж товаров и обслуживания покупателей;
- внемагазинные формы продажи товаров;
- рекламно-информационную работу в магазине;
- методы стимулирования продаж товаров;
- Закон о защите прав потребителей;
- санитарные правила и пожарную безопасность розничных торговых предприятий.

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

всего - **159 часов**, в том числе:

- максимальной учебной нагрузки обучающегося – **51 час**, включая:
 - обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – **34 часа**;
 - самостоятельной работы обучающегося -**17 часов**;
- учебной практики - 108 часов

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности по выполнению работ по профессии «Продавец продовольственных товаров», в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК.1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
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 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 8.	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
ОК 9.	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10.	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.
ЛР 1	Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.

ЛР 2	Проявляющий активную гражданскую позицию,
ЛР 3	Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам
ЛР 4	Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда,
ЛР 5	Демонстрирующий приверженность к родной культуре,
ЛР 6	Проявляющий уважение к людям старшего поколения и
ЛР 7	Осознающий приоритетную ценность личности человека;
ЛР 8.	Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям
ЛР 9.	Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и
ЛР 10	Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой
ЛР 11.	Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий
ЛР 12.	Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и
ЛР 13	Стрессоустойчивость, коммуникабельность.
ЛР 14	Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда
ЛР 15	Гармонично, разносторонне развитый, активно выражающий
ЛР 16	Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.04. Выполнение работ по профессии «Продавец продовольственных товаров»

3.1. Тематический план профессионального модуля

Код профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика		
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная часов	Производственная (по профилю специальности), часов	
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ПК 1.2. – ПК 1.5. ОК 1- ОК 10	МДК.04.01 Технология розничной торговли продовольственными товарами	51	34	12			17			-
	Учебная практика	108						108		-
Всего:		159	34	12			17		108	

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ. 04)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа студентов	Объем часов	Уровень освоения
МДК.04.01. Технология розничной торговли продовольственными товарами		34	
Тема 1. Введение. Основные понятия и виды розничной торговой сети.	Содержание	2	
	1. Торговля, как основная отрасль народного хозяйства. Цели и задачи розничной торговой сети. Функции предприятий розничной торговли. Виды торговой сети: стационарная, нестационарная (передвижная), посылочная.	2	1, 2
Тема 2. Специализация и типизация розничных торговых предприятий	Содержание	2	
	1. Специализация магазинов. Типизация магазинов. Размещение розничных торговых предприятий. Организационно-правовые формы торговых предприятий. Устройство и планировка магазинов.	2	1, 2
Тема 3. Виды и классификация торговых зданий и сооружений	Содержание	2	
	1. Классификация торговых зданий и сооружений. Требования к торговым зданиям и сооружениям. Состав и взаимосвязь помещений магазина.	2	1, 2
Тема 4. Устройство и планировка торгового зала магазина	Содержание	2	
	1. Требования к устройству и планировке торгового зала магазина. Виды планировки торгового зала магазина.	2	1, 2
Тема 5. Формирование ассортимента товаров в розничной торговле	Содержание	2	
	1. Задачи и методы изучения покупательского спроса. Понятие о торговом ассортименте. Формирование ассортимента товаров в магазине	2	1, 2

Тема 6. Сущность и значение закупочной работы	Содержание		2	
	1.	Технология товароснабжения розничной торговой сети. Технология закупки товаров на оптовых складах, оптовых ярмарках, оптовых рынках, у индивидуальных частных предпринимателей. Правила приема грузов к перевозке, укладки грузов, выдачи грузов в пункте назначения.	2	1,2
Тема 7. Тара и тарные операции в розничной торговле	Содержание		2	
	1.	Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. Классификация тары и характеристика основных ее видов. Требования к качеству тары. Организация оборота тары в торговле.	2	1,2
Тема 8. Технология приемки товаров в магазине	Содержание		2	
	1.	Общие правила приемки товаров. Приемка товаров по количеству. Приемка товаров по качеству.	2	1,2
Тема 9. Технология хранения и подготовки товаров к продаже	Содержание		2	
	1.	Технология хранения товаров в магазине. Размещение товаров. Укладка товаров. Сроки хранения товаров. Режимы хранения товаров. Требования к хранению отдельных видов товаров. Технология предварительной подготовки товаров к продаже	2	1,2
	Практические занятия		8	
	1.	Товарные потери в магазине. Списание товаров в пределах норм естественной убыли. Расчет размера естественной убыли.	2	
	2.	Изучение технологии размещения и выкладки товаров в торговом зале.	2	
	3.	Изучение технологии продаж товаров и обслуживания покупателей. Приобретение навыков организации расчетов с покупателями.	2	
	4.	Изучение внемагазинных форм продажи товаров: сетевой маркетинг, посылочная торговля, электронная торговля.	2	

Тема 10. Рекламно-информационная работа в магазине	Содержание		2	
	1.	Рекламные средства и их характеристика. Формы рекламных средств: реклама в прессе, рекламные печатные издания, наружная реклама, световая реклама, реклама на транспорте, радиореклама, телевизионная реклама, прямая почтовая реклама.	2	
	Практические занятия		4	
	1.	Изучение методов стимулирования продаж товаров. Приобретение навыков рекламно-информационного оформления магазина	2	
	2.	Изучение защиты прав потребителей и правил продажи отдельных видов товаров.	2	
Тема 11. Санитарные правила и пожарная безопасность розничных торговых предприятий	Содержание		2	
	1.	Санитарные правила торговых предприятий. Пожарная безопасность торговых предприятий. Государственный контроль в торговле.	2	1, 2
Самостоятельная работа при изучении МДК.04.01.			17	
<ul style="list-style-type: none"> - Письменная торговля. - Специализированные магазины – плюсы и минусы для потребителей. - Состав помещений гипермаркета. - Вид планировки торгового зала магазина Детский мир. - Методы изучения покупательского спроса. - Организация продажи товаров в магазинах кеш-энд-керри. - Виды наружной рекламы. - Ответственность работников и администрации за нарушение требований пожарной безопасности. - Составление правил работы предприятий розничной торговли. - Обслуживание покупателей с соблюдением Закона «О защите прав потребителей», правил торговли. - Обслуживание покупателей с использованием психологических и коммуникативных способностей (предотвращение конфликтных ситуаций, проявление сдержанности, демонстрация доброжелательного отношения к покупателям). - Оформление витрин. - Размещение товаров с использованием основ дизайна и мерчендайзинга. 				

Учебная практика профессионального модуля ПМ 04 Виды работ: <ul style="list-style-type: none"> - Ознакомление с магазином. - Работа на торгово-технологическом оборудовании. - Приёмка товаров на рабочем месте продавца. - Подготовка и продажа товаров. - Учет и отчетность в магазине. 	108	
ВСЕГО	159	

Для характеристики уровня освоения учебного материала 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 ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебного кабинета.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- Комплект учебно-методической документации
- Наглядные пособия (плакаты, макеты, муляжи)

Технические средства обучения:

- Персональный компьютер, мультимедийный проигрыватель, ноутбук, экран.

Оборудование рабочих мест:

- Торговая мебель
- Торговый инвентарь
- Весоизмерительное оборудование
- Холодильное оборудование
- Контрольно-кассовые машины

Реализация программы модуля предполагает обязательную практику, которую рекомендуется проводить в торговых предприятиях города.

4.2 Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы.

Нормативная

1. Закон РФ от 23 сентября 1992г. №3520 – «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименования мест происхождения товаров»
2. Закон РФ от 20 .02.1995г. №24-ФЗ «Об информации, информатизации и защите информации».
3. Закон РФ ОТ 27.12.2002Г. №184-ФЗ «О техническом регулировании».
4. Правила продажи отдельных видов товаров. Постановление Правительства РФ от 19.01.1998г. №55.

Основные источники

1. Гранаткина Н.В Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: учеб.пособие для нач. образования – 2-е., испр. – М.: Издательский центр «Академия», 2015. – 240с. (ускоренная форма подготовки);
2. Казанцева Н.С. Товароведение продовольственных товаров: Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко». -2016. – 400с.
3. Конкин Н.В. Товароведение продовольственных товаров: Учебное пособие/ — М.: Альфа – М: ИНФРА – М, 2015. – 416С. – (ПРОФИЛЬ)

4. Николаева М.А., Теоретические основы товароведения. – М.: Норма 2017 – 448с.
5. Новикова А.М., Голубкина Т.С., Товароведение и организация торговли продовольственными товарами. Изд. «Академия», 2017 – 480с.
6. Тимофеева В.А. Товароведение продовольственных товаров: учебник/ — Изд. 8-е, доп. и перер.- Ростов н/Д: Феникс, 2016. – 475С. - СПО

Дополнительные источники

1. Коробкина З.В., Страхова С.А. Товароведение и экспертиза вкусовых товаров. – М.: Колос С, 2015.
2. Муравина И.В. Основы товароведения: учебное пособие для начального профессионального образования/ – М.: Издательский центр «Академия», 2015. — 224с.
3. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология: учебник для начального проф. образования/ Т.С. Голубкина, Н.С. Никифорова, А.М. Новикова, С.А. Прокофьева С.А. – М.: Издательский центр «Академия», 2016. – 496с.
5. Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. – М.: Юрайт М, 2016.
6. Никифорова Н.С., Прокопьева С.А. Товароведение продовольственных товаров. Практиум: учебное пособие для нач. проф. образования. – М.: Издательский центр «Академия», 2018 – 128с.
7. Никифорова Н.С., Товароведение продовольственных товаров. Рабочая тетрадь. Москва «Академия» 2015.
8. Никифорова Н.С., Прокопьева С.А. Товароведение продовольственных товаров. Рабочая тетрадь: учебное пособие для нач. и проф. образования – 2-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2015 – 96с.
7. Справочник по товароведению продовольственных товаров: Т. 1., Т. 2: учебное пособие для нач. проф. образования/ Т.С. Голубкина, Н.С. Никифорова – М.: Издательский центр «Академия», 2016. – 336с.

Интернет-ресурсы

сайт bakknig; www.galya.ru >клубы >show.php;

Софт @ Mail. RU: сайт РГТЭУ Краснодарский филиал;
[www. Bookivedi.ru](http://www.Bookivedi.ru) 123396 Tovarovedenie. html

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Продолжительность учебной практики 3 недели. Аттестация проводится в форме квалификационного экзамена.

Консультация проводится согласно графику проведения консультаций, как групповые, так и индивидуальные.

Методика изучения профессионального модуля «Выполнение работ по профессии «продавец продовольственных товаров» строится на основе практического обучения.

При проведении учебных практических занятий целесообразно работать с нормативной документацией, применять технические средства обучения.

Обязательным условием допуска к учебной практике в рамках профессионального модуля ПМ. 04 Выполнение работ по профессии «продавец продовольственных товаров» является освоение общепрофессиональных дисциплин, предусмотренных учебным планом: Теоретические основы товароведения, Метрология и стандартизация, Безопасность жизнедеятельности, Основы коммерческой деятельности, Информационные технологии в профессиональной деятельности.

ПМ. 04 Выполнение работ по профессии «продавец продовольственных товаров» может реализовываться параллельно с ПМ 01. Управление ассортиментом товаров, ПМ 03. Организация работ в подразделении организации или после освоения этих модулей.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам):

Реализация основной профессиональной образовательной программы по специальности среднего профессионального образования должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля).

Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального цикла.

Преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раз в три года.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

Инженерно-педагогический состав: дипломированные специалисты - преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин. Мастера: педагогические кадры с опытом деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы.

Должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 -го раза в 3 года. Стажировка является обязательным условием.

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	-участие в управление товарными запасами и потоками; - овладение навыками организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	устный опрос; тестирование; защита практических работ; дифференцированный зачет; дифференцированный зачет по учебной практике; экзамен (квалификационный).
ПК1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	-участие в приёмке товаров по количеству и качеству	
ПК1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	-овладение навыками идентифицировать вид, класс тип организаций розничной и оптовой торговли.	
ПК1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	- овладение навыками оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	-демонстрация интереса к будущей специальности	Наблюдение и оценка достижений, обучающихся на практических занятиях, на учебной практике. Наблюдение и оценка достижений обучающихся на учебных военных сборах.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее	-организация деятельности, выбор задач, демонстрация достижений	
ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	-решение стандартных и нестандартных профессиональных задач -формирование личностных качеств, чувства ответственности за результаты своей работы	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	-эффективный поиск необходимой информации; -использование различных источников, включая электронные	
ОК5.Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	-эффективное использование информационно-коммуникационных технологий в процессе обучения	
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	-взаимодействие с обучающимися, преподавателями, мастерами, руководителями практик от предприятий социальных партнеров в ходе обучения	
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации. самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	-самоанализ и коррекция результатов собственной работы	

<p>ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.</p>	<p>-формирование здорового образа жизни; -применение спортивно-оздоровительных методов</p>
<p>ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.</p>	<p>3--изучение иностранных языков, как средства коммуникации</p>
<p>ОК10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.</p>	<p>-использование логической и аргументированной устной и письменной речи.</p>

