


Согласовано
на заседании цикловой комиссии
протокол № 1 от 31 августа 2023 г.

 / Яковенко С. А.

Утверждаю:
заместитель директора по ИМР

 Добышева О.В.
«01» сентября 2023 г.

Программа профессионального модуля ПМ.04 Оказание различных коммерческих услуг для профессии среднего профессионального образования 38.02.01 Продавец, контролер-кассир.

Программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по профессии среднего профессионального образования программы СПО 38.01.02 Продавец, контролер-кассир (приказ от 02.08.2013 г. № 723).

Разработчик: Шеина Татьяна Яковлевна

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	12
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	13

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ. 04. Оказание различных коммерческих услуг

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля студент должен освоить основной вид деятельности «Оказание различных коммерческих услуг» и соответствующие ему общие и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций:

Код	Наименование общих компетенций
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.
ОК 3.	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.
ОК 4.	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.
ОК 7.	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций:

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД	Оказание различных коммерческих услуг
ПК 4.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 4.2.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 4.3	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли

Программа разработана в соответствии с особенностями образовательных потребностей инвалидов и лиц с ОВЗ, с учетом возможностей их психофизиологического развития, индивидуальных возможностей и методических рекомендаций по разработке и реализации адаптированных образовательных программ среднего профессионального образования, утвержденные директором Департамента государственной политики в сфере подготовки рабочих кадров и ДПО Науки России от 20 апреля 2015 г. № 06-830.

Образование инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья организовано совместно с другими обучающимися.

Адаптированная программа разработана в отношении обучающихся с конкретными видами ограничений здоровья (нарушения слуха, нарушения двигательной активности, нарушения зрения, соматические заболевания), обучающихся совместно с другими обучающимися в учебной группе.

Реализация адаптированной программы осуществляется с использованием различных форм обучения.

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля студент должен:

Иметь практический опыт	- установление деловых контактов и оказания различных коммерческих услуг
уметь	- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;

	<ul style="list-style-type: none"> -обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; - устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли. - установления коммерческих связей; - соблюдения правил торговли.
знать	<ul style="list-style-type: none"> - 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.

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов 468, из них на освоение МДК 216 часов,
в том числе практических занятий – 70 часов,
самостоятельной внеаудиторной работы – 72 часов,
на практики, в том числе производственную – 252 часа.

2. Структура и содержание профессионального модуля

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	Объем профессионального модуля, ак. час.						Самостоятельная работа
			Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем						
			Обучение по МДК			Практики			
			Всего	В том числе		Учебная	Производственная		
Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)								
1	2	3	4	5	6	7	8	9	
ПК 4.1. – ПК 4.3. ОК 0.1 – ОК 0.7.	Раздел 1. Установление деловых контактов и оказания различных коммерческих услуг МДК.04.01. Организация коммерческой деятельности	216	144	70	-	-	-	72	
	Производственная практика	252					252		
	Всего:	468	144	70	-	-	252	72	

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные занятия и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся	Объем в часах
1	2	3
Раздел 1. Установление деловых контактов и оказания различных коммерческих услуг		
	МДК.04.01. Организация коммерческой деятельности	216
Тема 1 Понятие коммерческой деятельности. Сущность и содержание коммерческой деятельности.	Содержание учебного материала	24
	Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, условия, средства, методы. Нормативно-правовая база, управление коммерческой деятельностью (общая характеристика элементов). Объекты коммерческой деятельности, их характеристика Роль и виды посредников – брокеры, поверенные, дистрибьюторы, дилеры	
	В том числе, практических занятий и лабораторных занятий	6
	Анализ должностных инструкций и квалификационных характеристик на специалистов коммерческих служб Анализ статей закона «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора), регулирующих права субъектов коммерции Методы коммерческой деятельности: прямой и косвенный	

Тема 2. Коммерческий риск и способы его уменьшения	Содержание учебного материала	4
	Коммерческий риск, основные элементы понятия риска. Классификация рисков, факторы возникновения риска. Источники возникновения риска. Факторы, влияющие на риск, методы снижения риска.	
	В том числе, практических занятий и лабораторных занятий	-
Тема 3. Коммерческие структуры Учредительные документы.	Содержание учебного материала	12
	Участники коммерческой структуры. Коммерческие и некоммерческие организации. Права и обязанности участников хозяйственных товариществ и общества. Понятия, история и принципы договора оптовой купли продажи. Договор оптовой купли-продажи: понятие и виды. Предмет договора, условия договора Лицензирование коммерческой (торговой) деятельности, принципы осуществления лицензирования. Полномочия лицензирующих органов.	
	В том числе, практических занятий и лабораторных занятий	6
	Составление перечня необходимых документов для регистрации предприятия	2
	Разработка учредительных документов, оформление учредительных документов: устава Порядок составления договора поставки порядок заключения, изменения, расторжения	2
Тема 4. Организационно – правовые формы предпринимательской деятельности	Содержание учебного материала	20
	Основные цели государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства Индивидуальная коммерческая деятельность. Коллективная коммерческая деятельность. Некоммерческая организация. Индивидуальные предприниматели. Юридические лица: хозяйственные товарищества, хозяйственные общества, производственные кооперативы. Определение местонахождения юридического лица, вид первоначального имущества. Критерии признания предприятий и предпринимателей субъектами малого предпринимательства. Положительные и отрицательные стороны организационно-правовых форм: ИП, ООО, ЗАО, ОАО. Государственные и муниципальные унитарные предприятия	
	В том числе, практических занятий и лабораторных занятий	4
	Виды организационно-правовой формы	2
	Права и обязанности предпринимателей	2
Тема 5. Организация хозяйственных связей	Содержание учебного материала	8
	Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле. Договоры в торговле. Порядок заключения и исполнения договора Изменение и расторжение договора Заключение договора посредством направления оферты	
	В том числе, практических занятий и лабораторных занятий	4
	Анализ содержания договора поставки, договора купли – продажи Оформление договора поставки, купли продажи	2
		2
Тема 6. Финансы предприятия	Содержание учебного материала	16
	Баланс денежных поступлений и платежей. Безубыточность бизнеса. Затраты предприятия постоянные и переменные. Прибыль	

	В том числе, практических занятий и лабораторных занятий	10
	Решение задач по себестоимости и прибыли	2
	Анализ планирования финансов	2
	Решение задач по начислению заработной платы	2
	Анализ работы коммерческой фирмы	2
	Основные экономические показатели предприятия	2
Тема 7. Организация оптовой торговли	Содержание учебного материала	10
	Организация оптовой торговли Содержание и организация закупочной работы Оптовая торговля, понятие, функции оптовой торговли. Услуги оптовой торговли, их характеристика. Склады – основное звено оптовой торговли, их функции Классификация складов, их характеристика. Принципы размещения товарных складов. Требования к технологическим решениям товарных складов. Виды складских зданий и сооружений, их характеристика. Основные группы помещений склада Организация закупок товаров на биржах, аукционах, оптовых ярмарках Договор поставки, его содержание	
	В том числе, практических занятий и лабораторных занятий	6
	Анализ содержания договор поставки, купли-продажи.	2
	Оформление договоров поставки, купли-продажи	2
	Оформление договора поставки, приложения к договору - спецификации	2
Тема 8. Коммерческая работа по розничной торговле	Содержание учебного	18
	Розничная торговая сеть, ее функции. Виды, типы розничной торговли. Структура торгового предприятия. Организация продажи товаров: самообслуживание, по предварительным заказам, продажа по образцам. Салонное обслуживание, прямая торговля, через прилавок, внемагазинная торговля, через интернет. Оперативные процессы в магазине: приемка товаров по количеству Методы стимулирования продаж: демонстрация товара и реклама, ценовые стимулы, премии, бесплатные образцы. Организация индивидуальной продажи, дополнительные услуги. Правила продажи товаров в соответствии с Законом о защите прав потребителей РФ ОТ 07.02.1992 №2300-1 (ред. от 04.08.2023)	
	В том числе, практических занятий и лабораторных занятий	16
	Организация государственного регулирования торговли	2
	Классификация предприятий розничной торговли и их размещение. Планировка розничных торговых предприятий	2
	Технология товародвижения в магазине.	2
	Распознавание и анализ товарной маркировки предприятий изготовителя	2
	Показатели рационального использования торговой площади	2
	Общетехническая оснащенность торгового предприятия	2
	Установить вид и тип организации	2
	Показатели рационального использования торговой площади	2
	Изучение инструкций по охране труда продавца, контролера кассира Анализ экономических показателей предприятия торговли	2

Тема 9. Конкуренция в сфере торговли	Содержание учебного материала	6
	Конкуренция. Понятие и значение конкуренции в условиях рыночной экономики. Методы конкуренции: ценовая, неценовая. Формирование условий конкурентной среды Обеспечение защиты конкуренции. Конкурентоспособность товара. Банкротство- цивилизованная процедура поражения в конкурентной борьбе	
	В том числе, практических занятий и лабораторных занятий	4
	Распознавание и оценка конкурирующих фирм с элементами деловой игры: «Узнай своего главного конкурента»	2
	Монополия экономики и конкуренция	2
Тема 10 Коммерческая информация и ее защита	Содержание учебного материала	8
	Понятие и назначение коммерческой информации Коммерческая тайна Мероприятия по защите коммерческой тайны Информация, которая не может составлять коммерческую тайну Ответственность за нарушение коммерческой тайны Товарные знаки, регистрация товарных знаков. Прекращение правовой основы товарного знака	
	В том числе, практических занятий и лабораторных занятий	2
	Определение товарного знака на образцах товаров	2
Тема 11 Бизнес - план	Содержание учебного материала	18
	Бизнес – план, как способ определения аспектов предпринимательской деятельности. Разделы бизнес – плана: -описание продукта (услуги); - изучение рынка; - анализ конкурентов; - раздел маркетинга; - финансирование бизнеса	
	В том числе, практических занятий и лабораторных занятий	12
	Составить бизнес- план по разделам:	2
	- описание продукта;	2
	-изучение рынка;	2
-анализ конкурентов;	2	
-раздел маркетинга;	2	
- финансирование бизнеса	2	
Самостоятельная работа обучающихся		72

<p>Тема 1 Понятие коммерческой деятельности. Сущность и содержание коммерческой деятельности. Изучение коммерческого отдела торгового предприятия, ознакомление с работой Анализ должностных инструкций и квалификационных характеристик специалистов коммерческих служб Анализ статей закона «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»</p>	6
<p>Тема 3. Коммерческие структуры Учредительные документы. Составление перечня необходимых документов для регистрации предприятия Разработка учредительных документов, оформление учредительных документов</p>	6
<p>Тема 4. Организационно – правовые формы предпринимательской деятельности Виды организационно-правовой формы Права и обязанности предпринимателей</p>	6
<p>Тема 5. Формирование ассортимента и управление товарными запасами Ассортимент товаров: определение, классификация, характеристика ассортимента. Формирование, регулирование и контроль ассортимента с учетом спроса Спрос: понятие виды спроса, методы изучения Товарные запасы: определение и классификация, движение товарных запасов, управление товарными запасами Товарооборотчиваемость</p>	6
<p>Тема 6. Организация хозяйственных связей Договоры в торговле. Порядок заключения и исполнения договора Изменение и расторжение договора Заключение договора посредством направления оферты</p>	6
<p>Тема 7. Финансы предприятия Безубыточность бизнеса предприятия. Затраты предприятия постоянные и переменные Прибыль Основные экономические показатели</p>	6
<p>Тема 8. Организация оптовой торговли Содержание и организация закупочной работы Оптовая торговля, понятие, функции оптовой торговли. Услуги оптовой торговли, их характеристика. Склады – основное звено оптовой торговли, их функции Классификация складов, их характеристика. Принципы размещения товарных складов Требования к технологическим решениям товарных складов. Виды складских зданий</p>	6
<p>Тема 9. Коммерческая работа по розничной торговле Розничная торговая сеть, ее функции. Виды розничной торговли. Типы розничных предприятий. Структура торгового предприятия Размещение товаров в торговом зале Организация продажи товаров: самообслуживание, по предварительным заказам, продажа по образцам. Салонное обслуживание, прямая торговля, через прилавок, внемагазинная торговля, через интернет. Оперативные процессы в магазине: приемка товаров по количеству Приемка товаров по качеству Хранение. Подготовка товаров к продаже Размещение и выкладка товаров Методы стимулирования продаж: демонстрация товара и реклама, ценовые стимулы, премии, бесплатные образцы. Организация индивидуальной продажи, дополнительные услуги. Правила продажи товаров в соответствии с Законом о защите прав потребителей</p>	6
<p>Тема 10. Конкуренция в сфере торговли Конкуренция. Понятие и значение конкуренции в условиях рыночной экономики. Методы конкуренции: ценовая, неценовая. Формирование условий конкурентной среды Обеспечение защиты конкуренции Конкурентоспособность товара.</p>	6
<p>Тема 11. Товар – как объект коммерческой деятельности Товар – как объект коммерческой деятельности. Понятие товара. Услуги покупателям, непосредственно связанные с торговлей Правовой режим товара- совокупность правовых требований, позволяющих участвовать ему в обороте Классификация товаров с точки зрения их правового режима Требования, предъявляемые к товарам, зависящие от потребительских свойств</p>	6

Тема 12 Бизнес - план. Составить бизнес- план по разделам финансирование бизнеса: - описание продукта; -изучение рынка; - анализ конкурентов	12
Учебная практика	-
Производственная практика	252
Тема 1 Понятие коммерческая деятельность. Сущность и содержание коммерческой деятельности Изучить характеристики промышленного или оптового торгового предприятия: вид и сферу деятельности, тип здания и склада, организационно-правовую форму собственности, специализацию, лицензирование торговой деятельности по отдельным группам товаров, режим работы, экономику района деятельности торгового предприятия: место расположения, характеристику и количество обслуживаемого населения Изучение нормативно-правовой базы по коммерческой деятельности	16
Тема 2 Коммерческий риск, способы его уменьшения Коммерческий риск, основные элементы понятия риска. Классификация рисков, факторы возникновения риска. Источники возникновения риска. Факторы, влияющие на риск, методы снижения риска.	16
Тема 3. К коммерческим структурам. Учредительные документы. Изучение договоров поставки. Изучение организации, порядка и сроков заключения договоров поставки, купли-продажи (контрактов, сделок, закупочных актов). Участие в оформлении договоров поставки.	20
Тема 4. Коммерческая работа по розничной торговле. Ознакомиться с порядком учета и контроля за поступлением товаров от поставщиков, ознакомиться с товаросопроводительными документами, оформляемыми при исполнении коммерческих сделок. Ознакомится с порядком составления и согласования графиков завоза товаров, ознакомиться с содержанием заявок и заказов на завоз товаров. Принять участие в их составлении. ознакомиться с организацией отборки, приемки, доставки товаров от поставщиков, документальным оформлением доставки товаров, ознакомиться с товарно - сопроводительными документами	100
Тема 5. Товар как объект коммерческой деятельности Изучить Правила продажи отдельных товаров, утвержденных Правительством РФ от 31.12.2020г. № 2463. Определить требований, предъявляемых к товарам в соответствии со Стандартами, сертификатами. Маркировку товаров на образцах в соответствии с требованиями ГОСТов. Изучение Документов по движению ценностей, порядок и сроки их оформления (сопроводительные документы) Определить услуги, возложенные на продавца при продаже товаров согласно нормативным документам Правилам продаж	100
Промежуточная аттестация	-
Всего	468

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы профессионального модуля должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет Организации и технологии розничной торговли, оснащенный оборудованием: рабочее место педагога, рабочее место обучающегося, демонстрационная мебель, витрины, витражи, комплект учебно-наглядных пособий, комплект дидактических материалов, комплект контрольно-измерительных материалов, фонды оценочных средств

Учебный кабинет оснащен для обучающихся с различными видами ограничений здоровья (нарушения зрения, слуха, нервно – психические нарушения, соматические заболевания).

Для слабовидящих обучающихся в учебной аудитории предусмотрена возможность просмотра удаленных объектов (например, текста на доске или слайда на экране).

Обучение лиц с нарушениями слуха предполагает использование мультимедийных средств и других технических средств приема-передачи учебной информации в доступных формах.

Лаборатории

демонстрационная мебель, витрины, современное торговое оборудование: измерительное, механическое, технологическое, контрольно-кассовое оборудование различных видов (автономные, пассивные, системные, активные системные (компьютеризированные кассовые машины – POS терминалы), фискальные регистраторы

Технические средства обучения: ноутбук

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

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

3.2.1. Печатные издания

1. Бунеева, Р. И. Коммерческая деятельность: организация и управление: учебник. –Ростов–на Дону, 2020
2. Короткова Т. Л., Коммерческая деятельность: учебник. – Москва: Финансы и статистика, 2020. – 414 с
3. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: учебник / Ф. Г. Панкратов. – Москва: Дашков и К°, 2019. – 499 с.
4. Череданова Л.Н. Основы экономики и предпринимательства (17-е изд., стер.) учебник- М.: Издательский центр «Академия», 2020

3.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)

Федеральный закон «О коммерческой деятельности в среде интернет» Режим доступа: [jur.ru>laws/6.htm](http://jur.ru/laws/6.htm)

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 4.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	Установление коммерческих связей, заключение договоров и осуществление контроля за их выполнением.	<i>Экспертное наблюдение выполнения практических работ</i>
ПК 4.2 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	Оказание услуг розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли.	
ПК 4.3 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Установление вида и типа организаций розничной и оптовой торговли.	
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Понимание сущности и социальной значимости своей будущей профессии. Проявление интереса к будущей профессии через отношение к покупателям, через трудовую деятельность, внеклассные мероприятия по привитию любви к избранной профессии.	<i>Конкурсы про мастерство</i>
ОК 2 Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	Организация собственной деятельности в соответствии с требованиями квалификационной характеристики по профессии.	
ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	Осуществление экспертной оценки собственной деятельности при решении производственных задач. Коррекция собственной деятельности, несет ответственность за результаты своей работы	<i>Самооценка Тестирование процесса выполнения производственной ситуации</i>
ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	Осуществление поиска информации через практическую работу, через СМИ, проведение исследования, работа с литературой.	
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	Использование информационно-коммуникационных технологий для решения производственных задач.	
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	Работа в команде, эффективное общение с коллегами и руководством, клиентами, в том числе на конкретном предприятии торговли.	

<p>ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.</p>	<p>Соблюдение правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами в учебно-производственных магазинах при продаже товаров.</p>	
---	---	--

Для осуществления мероприятий итоговой аттестации инвалидов и лиц с ОВЗ применяются фонды оценочных средств, адаптированные для таких обучающихся и позволяющие оценить достижение ими запланированных в основной профессиональной образовательной программе результатов обучения и уровень сформированности всех заявленных компетенций.

С целью определения особенностей восприятия обучающимися инвалидов и лиц с ОВЗ и их готовности к освоению учебного материала предусмотрен входной контроль в форме тестирования.

Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателями в соответствии с разработанным комплектом оценочных средств по учебной дисциплине, адаптированным к особым потребностям студентов инвалидов и лиц с ОВЗ, в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, а также выполнения индивидуальных работ и домашних заданий, в режиме тренировочного тестирования в целях получения информации о выполнении обучаемым требуемых действий в процессе учебной деятельности; правильности выполнения требуемых действий; соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного материала; формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (автоматизированности, быстроты выполнения и др.) В обучении используются карты индивидуальных заданий (и т.д.).

Форма проведения промежуточной аттестации для студентов-инвалидов и лиц с ОВЗ устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (письменное тестирование, компьютерное тестирование и т.д.). При необходимости инвалидам и лицам с ОВЗ предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на зачете или экзамене.

Промежуточная аттестация для обучающихся инвалидов и лиц с ОВЗ по необходимости может проводиться в несколько этапов, формы и срок проведения которых определяется преподавателем.

В качестве внешних экспертов при проведении промежуточной аттестации обучающихся инвалидов и лиц с ОВЗ привлекаются председатель цикловой комиссии и (или) преподаватель смежной дисциплины.