

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
**«САНКТ- ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ДИЗАЙНА»**

Колледж технологии, моделирования и управления

(Наименование колледжа)

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор,
проректор по учебной работе

_____ А.Е. Рудин

**ПРИЛОЖЕНИЕ 1
к ОПОП-П по специальности
38.02.08 Торговое дело**

РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МОДУЛЕЙ

ОГЛАВЛЕНИЕ

«ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности».....	2
«ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)»	30
«ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)»	52
«ПМ.04 Организация и осуществление экономической и маркетинговой деятельности»	72

2024 г.

Рабочая программа профессионального модуля
«ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности»

2024 г.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

- 1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы
- 1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля
- 1.3. Обоснование часов вариативной части ОПОП-П

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

- 2.1. Трудоемкость освоения модуля
- 2.2. Структура профессионального модуля
- 2.3. Содержание профессионального модуля
- 2.4. Курсовой проект (работа) *(если предусмотрено)*

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

- 3.1. Материально-техническое обеспечение
- 3.2. Учебно-методическое обеспечение

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности»

код и наименование модуля

1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы

Цель модуля: освоение вида деятельности «ВД Организация и осуществление торговой деятельности».

Профессиональный модуль включен в обязательную часть образовательной программы по направленности 38.02.08 «Торговое дело»

1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля

Результаты освоения профессионального модуля соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представленными в матрице компетенций выпускника (п. 4.3 ОПОП-П).

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Код ОК, ПК	Уметь	Знать	Владеть навыками
ОК.02	определять задачи для поиска информации, планировать процесс поиска, выбирать необходимые источники информации	номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности	-
	выделять наиболее значимое в перечне информации, структурировать получаемую информацию, оформлять результаты поиска	приемы структурирования информации	
	оценивать практическую значимость результатов поиска	формат оформления результатов поиска информации	
	применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач	современные средства и устройства информатизации, порядок их применения и	
	использовать современное программное обеспечение в профессиональной деятельности	программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства	
	использовать различные цифровые средства для решения		

	профессиональных задач		
ОК 07	соблюдать нормы экологической безопасности	правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности	
	определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности	основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности	
	организовывать профессиональную деятельность с соблюдением принципов бережливого производства	пути обеспечения ресурсосбережения	
	организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона	принципы бережливого производства	
	эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	основные направления изменения климатических условий региона	
		правила поведения в чрезвычайных ситуациях	
ПК 1.1	пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;	методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков;	поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;
	проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;	требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;	проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;
	обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних	стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.	обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);

	рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;		
	анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;		составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;
	создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;		подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;
	составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;		проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;
	обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;		подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.
	обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.		
ПК 1.2	применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;	правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;	оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
	осуществлять выбор поставщиков;	структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;	мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;
	оформлять заказы на поставку товаров с	поиска и методов отбора поставщиков;	установления контактов с деловыми партнерами,

	применением компьютерных программ;		заключения договоров, предъявления претензий;
	составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;	методов и инструментов работы с базами больших данных;	составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.
	создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;	требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации,	
	обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;	схем электронного документооборота.	
	работать в единой информационной системе.		
ПК 1.3	применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;		формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;
	составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;		составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности

			закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;
	обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;		осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
	описывать объект закупки;		публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);
	разрабатывать закупочную документацию;		публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;
	работать в единой информационной системе;		организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов.
	взаимодействовать с закупочными комиссиями и		

	технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;		
	анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;		
	формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;		
	проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).		
ПК 1.4	классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;	основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки;	направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;
	разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;	нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность;	проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;
	осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;	международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;	составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);
	осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;	международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции;	документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;
	подготавливать коммерческие	стандартов и требований внешних рынков к	подготовки сводных отчетов и предложений о

	предложения, запросы;	товарной продукции;	потенциальных партнерах на внешних рынках;
	оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.	методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков;	формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;
		методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках;	обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;
		основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций;	формирования проекта внешнеторгового контракта;
		документооборота внешнеторговых сделок;	осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;
		условий внешнеторгового контракта;	подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.
		норм этики и делового общения с иностранными партнерами.	
ПК 1.5	составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий	правил оформления документации по внешнеторговому контракту;	подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;

	контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;		
	осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;	порядка документооборота в организации;	сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
	обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;	основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.	разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;
	осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота.		мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
			документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;
			подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.
ПК 1.6	осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых	видов торговых структур;	выполнения торговых-технологических операций, в том числе с

платформ;		использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;
осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;	форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка;	организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;
проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;	средств, методов, инноваций в отрасли;	приемки товаров по количеству и качеству;
осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);	организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;	соблюдения правил охраны труда.
использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;	требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;	
применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;	основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли;	
применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;	требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;	
управления полочным пространством магазина	правил торговли;	

	<p>в облачной АВМ SHELF;</p> <p>оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;</p> <p>применять электронный документооборот;</p> <p>осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;</p> <p>применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;</p> <p>оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</p> <p>осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;</p> <p>пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.</p>	<p>количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.</p>	
--	---	--	--

1.3. Обоснование часов вариативной части ОПОП-П

№№ п/п	Дополнительные профессиональные компетенции	Дополнительные знания, умения, навыки	№, наименование темы	Объем часов	Обоснование включения в рабочую программу

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Трудоемкость освоения модуля

Наименование составных частей модуля	Объем в часах	В т.ч. в форме практической подготовки
Учебные занятия	160	
Консультации	16	
Самостоятельная работа	200	-
Практика, в т.ч.:	180	176
учебная	72	72
производственная	108	108
Промежуточная аттестация, в том числе:	26	
<i>МДК 01.01 в форме контрольной работы</i>	2	
<i>МДК 01.02 в форме контрольной работы</i>	4 (2+2ч)	
<i>МДК 01.03 в форме контрольной работы</i>	4 (2+2ч)	
<i>УП.01.01 в форме дифференцированного зачета</i>	(2ч)	
<i>ПП.01.01 в форме дифференцированного зачета</i>	(2ч)	
<i>ПМ.01 в форме комплексного экзамена</i>	12ч	
Всего	398	176

2.2. Структура профессионального модуля

Код ОК, ПК	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Обучение по МДК, в т.ч.:	Лекции, уроки	Практические занятия	Консультации	Самостоятельная работа	Учебная практика	Производственная практика
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ПК 1.1- 1.6 ОК 02 ОК 07	Раздел 1. Коммерческая деятельность	56		54	26	14	8	6		
ПК 1.1- 1.6 ОК 02 ОК 07	Раздел 2. Организация торговли	76		72	28	32	4	8		
ПК 1.1- 1.6 ОК 02 ОК 07	Раздел 3. Товароведение товаров промышленного производства	74		70	28	32	4	6		
ПК 1.1- 1.6 ОК 02 ОК 07	Учебная практика	72	72					72	70	
ПК 1.1- 1.6 ОК 02 ОК 07	Производственная практика	108	108					108		106
	Промежуточная аттестация	12 (+14)		10					2	2
	Всего:	398	180	206	82	78	16	200	72	108

2.3. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятий	Объем, ак. ч. / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч.	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Раздел 1. Коммерческая деятельность		56	
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности		50	
Тема 1.1. Основы коммерческой деятельности	Содержание	18	ОК 02, ОК 07, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6
	1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	2	
	2. Коммерческие службы торговых организаций	2	
	3. Коммерческая информация	2	
	4. Коммерческая тайна	2	
	5. Коммерческие риски	2	
	В том числе практических занятий	6	
	Практическое занятие №1 Анализ субъектов коммерческой деятельности Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
	Практическое занятие №2 Виды и формы товарной информации Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
	Практическое занятие №3 Государственное регулирование коммерческой деятельности Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
В том числе самостоятельная работа обучающихся Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. Коммерческая работа по оптовым продажам товаров	2		

Тема 1.2. Организация коммерческой деятельности	Содержание	28	ОК 02, ОК 07, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6
	1. Договоры в коммерческой деятельности	2	
	2. Порядок заключения коммерческих договоров	2	
	3. Коммерческая работа по закупке товаров	2	
	4. Коммерческая работа по розничной продаже товаров	2	
	5. Формирование ассортимента	2	
	6. Категорийный менеджмент	2	
	7. Оценочные модели ассортимента	2	
	8. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности	2	
	В том числе практических занятий	8	
	Практическое занятие № 4 Проведение переговоров Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
	Практическое занятие № 5 Разработка коммерческого предложения Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
	Практическое занятие № 6 Составление различных видов договоров Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	4	
В том числе самостоятельная работа обучающихся Реклама в коммерческой деятельности, подготовка к контрольной работе	4		
Консультации	8		
Промежуточная аттестация – контрольная работа	2		
Всего в семестре	56		
Раздел 2. Организация торговли	76		
МДК.01.02 Организация торговли	76		
Тема 2.1.	Содержание	30	ОК 02,

Организационная структура торговли	1. Состав и структура современной внутренней торговли. Торговые предприятия	2	ОК 07, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6
	2. Оптовая торговля	2	
	3. Розничная торговля: понятие, назначение, цели	2	
	4. Розничная торговая сеть	2	
	5. Классификация предприятий розничной торговли	2	
	6. Специфика работы торговых отделов	2	
	В том числе практических занятий	14	
	Практическое занятие №1 Индивидуальные и частные предприятия Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
	Практическое занятие № 2 Внемагазинные формы торговли Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
	Практическое занятие № 3 Услуги оптовой торговли Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
	Практическое занятие № 4 Показатели качества работы розничной торговой сети Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
	Практическое занятие № 5 Экскурсия на торговое предприятие Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
	Практическое занятие № 6 Размещение розничных торговых предприятий одного из микрорайонов города Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
Практическое занятие № 7 Современные типы магазинов в России и за рубежом	2		

	Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы		
	В том числе самостоятельная работа обучающихся 1. Внешнеторговые операции 2. Торгово-посреднические операции	4	
Консультации		2	
Промежуточная аттестация – контрольная работа		2	
Всего в семестре		34	
Тема 2.2. Розничный технологический процесс	Содержание	38	ОК 02, ОК 07, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6
	1. Коммерческие и технологические операции	2	
	2. Организация операций при приемке товаров	2	
	3. Организация хранения товаров	2	
	4. Организация предварительной подготовке товаров к продаже	2	
	5. Технология размещения товаров в торговом зале	2	
	6. Способы размещения торгового оборудования	2	
	7. Правила выкладки товаров	2	
	8. Правила торговли	2	
	В том числе практических занятий	18	
	Практическое занятие № 8 Сопроводительные документы при приемке товаров Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
	Практическое занятие № 9 Составление документов при расхождении в приёмке товаров Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
Практическое занятие № 10 Товарные потери Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом	2		

	работы		
	Практическое занятие № 11 Расчет показателей эффективного использования площади торгового зала Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
	Практическое занятие № 12 Классификация и размещение оборудования в выбранном магазине Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
	Практическое занятие № 13 Расчет показателей по выбранному магазину Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
	Практическое занятие № 14 Методы выкладки в выбранном магазине Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
	Практическое занятие № 15 Инновации в торговле Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
	Практическое занятие № 16 Правила продажи отдельных видов товаров в магазине Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся 1. Внешнеторговый контракт 2. Формирование проекта внешнеторгового контракта	4	
	Консультации	2	
	Промежуточная аттестация – контрольная работа	2	
	Всего в семестре	42	
	ИТОГО по разделу 2	76	

Раздел 3. Товароведение товаров промышленного производства		74	
МДК.01.03 Товароведение товаров промышленного производства		74	
Тема 3.1. Теоретические основы товароведения. Законодательство РФ о защите прав потребителей	Содержание	10	ОК 02, ОК 07, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6
	1. Ключевые понятия: продукция, товар, товароведение.	2	
	2. Законодательство России о защите прав потребителей.	2	
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие №1 Изучение основных положений Закона о защите прав потребителей Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
	Практическое занятие №2 Решение практических задач по Закону о защите прав потребителей Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся Презентация на тему «Закон о защите прав потребителей, как инструмент в торговле»	2	
Тема 3.2. Классификация и ассортимент товаров	Содержание	12	ОК 02, ОК 07, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6
	1. Классификация товаров, правила классификации, классификационные признаки. Методы классификации.	2	
	2. Кодирование товаров. Регистрационный и классификационный методы кодирования. Виды штрихового кодирования. Государственное регулирование оборота некоторых видов товаров	2	
	3. Ассортимент товаров. Характеристики ассортимента, классификация товаров, кодирование	2	
	В том числе практических занятий	6	
	Практическое занятие № 3 Классификация товаров Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	

	Практическое занятие № 4 Кодирование товаров Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
	Практическое занятие № 5 Ассортимент товаров Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
Тема 3.3. Информация о товаре	Содержание	6	ОК 02, ОК 07, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6
	1. Информация о товаре. Товарные знаки и знаки соответствия. Упаковка, маркировка, хранение товаров	2	
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие № 6 Информация о товаре Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
	Практическое занятие № 7 Упаковка, маркировка и хранение товаров Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
Консультации		2	
Промежуточная аттестация – контрольная работа		2	
Всего в семестре		32	
Тема 3.4. Товароведение промышленных товаров	Содержание	6	ОК 02, ОК 07, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6
	1. Классификация промышленных товаров. Признаки классификации. Виды классификации: учебная, биологическая, торговая. Группы товаров в соответствии с учебной классификацией	4	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся Эссе на тему «Товароведение на предприятии»	2	
Тема 3.5. Товароведная характеристика	Содержание	12	ОК 02, ОК 07,
	1. Классификация текстильных товаров. Сырье для	2	

текстильных товаров	производства. Особенности получения ткани, нетканых материалов, трикотажа. Ассортимент текстиля. Строение и свойства разных видов текстиля.		ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6
	2. Нормы стандартов на показатели качества. Правила стандартов на маркирование, условия хранения, гарантии	2	
	В том числе практических занятий	8	
	Практическое занятие № 8 Сырье для производства текстильных товаров Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
	Практическое занятие № 9 Виды переплетений и свойства ткани Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	4	
	Практическое занятие № 10 Классификация и свойства текстильных товаров Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
Тема 3.6. Товароведная характеристика швейных и трикотажных товаров	Содержание	10	ОК 02, ОК 07, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6
	Типовые фигуры человека. Шкалы типовых размеров одежды. Классификация швейных и трикотажных товаров.	2	
	Ассортимент швейных и трикотажных товаров. Требования к качеству. Нормы стандартов, регламентирующих качество	2	
	В том числе практических занятий	6	
	Практическое занятие № 11 Фигура человека Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
	Практическое занятие № 12 Ассортимент швейных и трикотажных товаров Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
	Практическое занятие № 13 Оценка качества товаров	2	

	Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы		
Тема 3.7. Товароведная характеристика обувных и кожгалантерейных товаров	Содержание	10	ОК 02, ОК 07, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6
	Обувные товары Классификация обувных товаров. Сырье для производства Свойства обувных товаров. Требования к качеству. Нормы стандартов, регламентирующих качество	2	
	Кожгалантерейные товары Классификация кожгалантерейных товаров. Сырье для производства. Свойства кожгалантерейных товаров. Требования к качеству. Нормы стандартов, регламентирующих качество	2	
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие №14 Обувные товары, свойства и оценка качества Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
	Практическое занятие №15 Кожгалантерейные товары, свойства и оценка качества Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся - Презентация на тему «Ассортимент обувных и кожгалантерейных товаров»	2	
Консультации	2		
Промежуточная аттестация – контрольная работа	2		
Всего в семестре	42		
ИТОГО по разделу 3		74	
УП.01.01 Учебная практика, Автоматизация торговой деятельности Виды работ 1. Ознакомление с общими характеристиками торгового предприятия. 2. Характеристика торгового предприятия по виду розничной классификации	70	ОК 02, ОК 07, ПК 1.1, ПК 1.2,	

3. Ознакомление с особенностями структуры коммерческой службы торгового предприятия 4. Ознакомление с должностными обязанностями работников торгового предприятия 5. Ознакомление с поставщиками товаров, сроками заключения договора на поставку товаров, с содержанием договора поставки 6. Оформление договора поставки 1. 7. Виды автоматизации торговой деятельности. Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей. 8. Информация о выбранном товаре 9. Работа в торговом зале		ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6
Промежуточная аттестация – дифференцированный зачет	2	
ПМ.01.01 Производственная практика, Организация и осуществление торговой деятельности Виды работ 1. Организационно-экономическая характеристика торгового предприятия 2. Особенности устройства торгового предприятия (план торгового зала, размещение оборудования, коэффициенты использования площади торгового зала) 3. Характеристика частоты завоза товаров, объема поставок (на примере нескольких товарных групп) 4. Участие в приемке товаров по количеству и качеству 5. Оформление приходных документов 6. Выполнение операций оприходования товаров 7. Участие в организации хранения товаров 8. Изучение ассортимента товаров по различным классификационным признакам 9. Изучение инструкций по охране труда	106	ОК 02, ОК 07, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6
Промежуточная аттестация – дифференцированный зачет	2	
ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ – комплексный экзамен по ПМ.01	12	
ВСЕГО	398	

2.4. Курсовой проект (работа)

Не предусмотрено

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинет «Менеджмента», оснащенный оборудованием:
 стол и стул преподавателя,
 столы и стулья ученические (по кол-ву студентов в группе),
 техническими средствами обучения:
 компьютер с лицензионным программным обеспечением Microsoft Windows10 Pro;
 Office Standard 2016;
 мультимедийный проектор; экран.
 Оснащенные базы практики АО «БГД»

3.2. Учебно-методическое обеспечение

3.2.1. Основные печатные и/или электронные издания

3.2.1 Печатные издания

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 : Издательство Юрайт, 2024. — 265 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17372-7. — Текст : непосредственный

3.2.2 Электронные ресурсы:

а) основная учебная литература

1. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 382 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15346-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/537441>.
2. Кузьмина, Е. Е. Предпринимательская деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 469 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16460-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/538683>
3. Левкин, Г. Г. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для СПО / Г. Г. Левкин, А. Н. Ларин. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, 2024. — 140 с. — ISBN 978-5-4488-1987-2. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/138451.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей
4. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров : учебное пособие для СПО / Д. В. Закамов, А. Р. Луц, Д. А. Майдан, Е. А. Морозова. — Саратов : Профобразование, 2021. — 378 с. — ISBN 978-5-4488-1264-4. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/106864.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей.

б) дополнительная учебная литература

1. Аксёнова, Л. И. Товароведение непродовольственных товаров : учебное пособие / Л. И. Аксёнова, Н. А. Сариева, Г. В. Герлиц. — 2-е изд. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2022. — 455 с. — ISBN 978-985-895-053-8. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/134166.html>

2. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 579 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17868-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/541305>.
3. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебник для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 103 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16582-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/531328>
4. Минько, Э. В. Оценка качества товаров и основы экспертизы : учебное пособие для СПО / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, 2024. — 236 с. — ISBN 978-5-4488-1738-0. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/135504.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей
5. Филиппова, К. В. Товароведение непродовольственных товаров. Практикум : учебное пособие / К. В. Филиппова. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2022. — 264 с. — ISBN 978-985-895-059-0. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/134156.html>
6. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 394 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16955-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/535957>.
7. Купцова, Е. В. Бизнес-планирование : учебник и практикум для вузов / Е. В. Купцова, А. А. Степанов. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 435 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8377-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536212>

3.2.2. Дополнительные источники

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (в действующей редакции)
2. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (в действующей редакции)
3. Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ (в действующей редакции) "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц"
4. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (в действующей редакции) "О защите конкуренции"
5. Федеральный закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ (в действующей редакции) "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации"
6. "ГОСТ Р 51303–2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения" (утв. Приказом Росстандарта от 28.08.2013 N 582-ст) (в действующей редакции)
7. Ценообразование: учебник / В.А. Слепов, Т.Е. Николаева, Е.С. Глазова [и др.] ; под ред. В.А. Слепова. — 3-е изд. — Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2022. — 304 с. - ISBN 978-5-9776-0455-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1840489>.
8. Справочно-правовая система «Консультант+» - URL: <http://www.consultant.ru/>
9. Справочно-правовая система «Гарант» - URL <https://www.garant.ru/>
10. Новая Цифровая платформа поддержки бизнеса: <https://www.smbn.ru/>
11. Фонд поддержки малого предпринимательства: <https://biznesprost.com/interesno/fond-podderzhki-malogo-predprinimatelstva.html>
12. 10 лучших бизнес-инкубаторов России: <https://viafuture.ru/privlechenie-investitsij/biznes-inkubatory-v-rossii>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК, ОК	Критерии оценки результата (показатели освоения компетенций)	Формы контроля и методы оценки
<p><i>ПК 1.1</i> <i>ОК 02</i> <i>ОК 07</i></p>	<p>осуществляет поиск и систематизацию открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции, в том числе с использованием цифровых технологий; оценивает объем спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; составляет перечень требований внешних рынков к товарной продукции организации; разрабатывает рекомендации по омологодации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; проводит анализ конъюнктуры, емкости товарных рынков; осуществляет подготовку аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынка</p>	<p>Контрольные работы, зачеты, квалификационные, экзамены. Интерпретация результатов выполнения практических заданий, оценка решения ситуационных задач, оценка тестового контроля.</p>
<p><i>ПК 1.2</i> <i>ОК 02</i></p>	<p>выполняет операции по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной последовательности с соблюдением требований к их содержанию</p>	
<p><i>ПК 1.3</i> <i>ОК 02</i></p>	<p>определяет начальную цену закупки с учетом требований федерального законодательства и проводит описание объекта закупки; составляет и оформляет закупочную документацию в соответствии с требованиями и осуществляет ее проверку для проведения закупочной процедуры;</p>	
<p><i>ПК 1.4</i> <i>ОК 02</i></p>	<p>проводит анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках и составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); осуществляет документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; составляет сводные отчеты и предложения о потенциальных партнерах на внешних рынках; составляет список потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; формирует проект внешнеторгового контракта и выполняет проверку необходимой документации для его заключения; осуществляет подготовку процедуры подписания</p>	

	внешнеторгового контракта с контрагентом.	
<i>ПК 1.5</i> <i>ОК 02</i> <i>ОК 07</i>	<p>осуществляет подготовку документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;</p> <p>проводит сбор информации и документов о ходе исполнения обязательств по внешнеторговому контракту и разрабатывает на их основе план-график контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>проводит мониторинг и документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>осуществляет подготовку предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств и выполняет претензионную работу.</p>	
<i>ПК 1.6</i> <i>ОК 02</i> <i>ОК 07</i>	<p>— выполняет торгово-технологические операции в соответствии с установленным алгоритмом, в том числе с использованием искусственного интеллекта;</p> <p>— осуществляет приемку товаров по количеству и качеству в полном соответствии с договором поставки;</p> <p>— оформляет документы по приемке товаров в соответствии установленными требованиями;</p> <p>соблюдает правила охраны труда при выполнении торгово-технологических операций</p>	

Рабочая программа профессионального модуля
«ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере
торговли (по выбору)»

2024 г.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

- 1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы
- 1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля
- 1.3. Обоснование часов вариативной части ОПОП-П

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

- 2.1. Трудоемкость освоения модуля
- 2.2. Структура профессионального модуля
- 2.3. Содержание профессионального модуля
- 2.4. Курсовой проект (работа) *(если предусмотрено)*

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

- 3.1. Материально-техническое обеспечение
- 3.2. Учебно-методическое обеспечение

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.02 «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)»

код и наименование модуля

1.1 Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы

Цель модуля: освоение вида деятельности «ВД Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли».

Профессиональный модуль включен в обязательную часть образовательной программы по направленности 38.02.08 «Торговое дело»

1.2 Планируемые результаты освоения профессионального модуля

Результаты освоения профессионального модуля соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представленными в матрице компетенций выпускника (п. 4.3 ОПОП-П).

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Код ОК, ПК	Уметь	Знать	Владеть навыками
ОК.03	определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности	содержание актуальной нормативно-правовой документации	-
	применять современную научную профессиональную терминологию	современная научная и профессиональная терминология	
	определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования	возможные траектории профессионального развития и самообразования	
	выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи	основы предпринимательской деятельности, правовой и финансовой грамотности	
	определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности, выявлять источники финансирования	правила разработки презентации	
	презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности	основные этапы разработки и реализации проекта	
	определять источники достоверной правовой информации		

	составлять различные правовые документы		
	находить интересные проектные идеи, грамотно их формулировать и документировать		
	оценивать жизнеспособность проектной идеи, составлять план проекта		
ОК 09	понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы	правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы	
	участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы	основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика)	
	строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности	лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности	
	кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые)	особенности произношения	
	писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	правила чтения текстов профессиональной направленности	
ПК 2.1	применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования;	составных элементов маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;	выявления проблем и формулирования целей исследования;
	определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования;	методов изучения рынка, анализа окружающей среды;	планирования проведения маркетингового исследования;
	составлять комплексный план проведения маркетингового исследования;	этапов маркетинговых исследований, их результат;	определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования;
	составлять точное техническое задание для	методы проведения маркетингового	подготовки и согласования плана проведения

	выполнения маркетингового исследования;	исследования;	маркетингового исследования;
	проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга.	психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях.	поиска первичной и вторичной маркетинговой информации;
			подготовки процесса проведения маркетингового исследования, установление сроков и требований к проведению маркетингового исследования;
			проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга.
ПК 2.2	обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;	средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики.	разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации;
	использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.		применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации;
			применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации.
ПК 2.3	обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных	порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен.	проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий;
			проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.
ПК 2.4	анализировать текущую рыночную конъюнктуру.	видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности;	установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних

			рынках.
		методов оценки конкурентной среды.	
ПК 2.5	применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;	норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;	применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
	развивать идеи до бизнес-предложений;	роли и значения бизнес-плана;	использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана;
	оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке;	основных функций бизнес-плана;	разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.
	оценивать риски, связанные с бизнесом;	классификации основных типов бизнес-планов;	
	анализировать бизнес-концепции;	методологии и процессов развития бизнес-идеи;	
	предлагать идеи для дальнейшего развития;	порядка разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью.	
	применять методы принятия оптимальных решений;		
	находить аргументы в пользу идей;		
	принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели;		
	обосновывать и оценивать цели и ценности;		
	представлять идеи, дизайн, видения и решения;		
	применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты;		
	использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии;		
	создавать деловые		

	электронные презентации.		
ПК 2.6	собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации;	принципов и методов управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий;	расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.
	использовать методы экономического анализа;	методов экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений;	
	анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов;	методов сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов;	
	оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.	методов, способов и приемов для решения задач по анализу;	
		типов факторных моделей;	
		схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа;	
		методику анализа эффективности использования производственных ресурсов.	
ПК 2.7	разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда;	методических материалов по планированию, учету и анализу деятельности организации;	определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.
	оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации;	спектра специализированных программных продуктов;	
	предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической	интерфейса автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации;	

	эффективности деятельности организации.		
		инновационных средств и устройств информатизации;	
		порядок их применения и программное обеспечение в предпринимательской деятельности.	
ПК 2.8	собирать информацию о бизнес-проблемах;	рисков: понятия и видов;	сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.
	анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков.	методов оценки риска, связанных с бизнесом;	
		мер снижения риска, связанных с бизнесом;	
		методов оценки выполнимости бизнес-идеи;	
		основных способов анализа и оценки рисков;	
		состава моделей оценки риска; способов оценки риска ликвидности.	

1.3 Обоснование часов вариативной части ОПОП-П

№№ п/п	Дополнительные профессиональные компетенции	Дополнительные знания, умения, навыки	№, наименование темы	Объем часов	Обоснование включения в рабочую программу

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Трудоемкость освоения модуля

Наименование составных частей модуля	Объем в часах	В т.ч. в форме практической подготовки
Учебные занятия	164	
Курсовая работа (проект)	-	
Консультации	6	
Самостоятельная работа	124	-
Практика, в т.ч.:	108	108
производственная	108	108
Промежуточная аттестация, в том числе:	20	
<i>МДК 02.01 в форме контрольной работы</i>	2	
<i>МДК 02.02 в форме дифференцированного зачета</i>	2	
<i>МДК 02.03 в форме контрольной работы</i>	2	
<i>ПП.02.01 в форме дифференцированного зачета</i>	2	
<i>ПМ.02 в форме комплексного экзамена</i>	12	
Всего	312	108

2.2. Структура профессионального модуля

Код ОК, ПК	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Обучение по МДК, в т.ч.:	Лекции, уроки	Практические занятия	Консультации	Самостоятельная работа	Учебная практика	Производственная практика
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ПК 2.6- 2.8 ОК 03 ОК 09	Раздел 1. Организация предпринимательской деятельности	84		82	50	26	2	4		
ПК 2.4- 2.5 ОК 03 ОК 09	Раздел 2. Бизнес- планирование	56		54	24	26	2	2		
ПК 2.1- 2.3 ОК 03 ОК 09	Раздел 3. Маркетинговые исследования рынка	52		50	24	14	2	10		
ПК 2.1- 2.3 ОК 03 ОК 09	Производственная практика	108	108					108		106
	Промежуточная аттестация	12 (+8)		6						2
	Всего:	312	108	192	98	66	6	124	-	108

2.3. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятий	Объем, ак. ч. / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч.	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Раздел 1. Организация предпринимательской деятельности		84	
МДК.02.01 Организация предпринимательской деятельности		84	
Тема 1.1. Общая характеристика предпринимательства	Содержание	6	ОК 03, ОК 09, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8
	Сущность предпринимательства. Функции и факторы предпринимательства	2	
	Виды предпринимательства	2	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 1 Оценка сложных предпринимательских организаций Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
Тема 1.2. Субъекты и объекты предпринимательской деятельности	Содержание	12	ОК 03, ОК 09, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8
	1. Договоры в коммерческой деятельности	2	
	2. Порядок заключения коммерческих договоров	2	
	3. Коммерческая работа по закупке товаров	2	
	4. Коммерческая работа по розничной продаже товаров	2	
	5. Формирование ассортимента	2	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 4 Проведение переговоров Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
Тема 1.3. Малое предпринимательство	Содержание	12	ОК 03, ОК 09,
	Малое предпринимательство и его роль в развитии	2	

	экономики		ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8
	Проблемы развития малого предпринимательства	2	
	Основные преимущества и недостатки малого предпринимательства	2	
	Государственная поддержка развития малого предпринимательства Текущий контроль – тестирование	2	
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие № 3 Оценка предприятий малого предпринимательства Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
	Практическое занятие № 4 Анализ ситуаций по развитию предпринимательства Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
Тема 1.4. Организация создания собственного дела	Содержание	12	ОК 03, ОК 09, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8
	Способы создания собственного дела	2	
	Предпринимательская идея	2	
	Юридическое оформление предприятия	2	
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие №5 Расчет точки безубыточности Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	4	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся - Предпринимательская среда	2	
Тема 1.5. Осуществление предпринимательской деятельности	Содержание	14	ОК 03, ОК 09, ПК 2.6, ПК 2.7,
	Управление предприятием	2	
	Налогообложение предприятия	2	
	Текущий контроль – опрос		

	Оценка эффективности предпринимательской деятельности	2	ПК 2.8
	В том числе практических занятий	8	
	Практическое занятие № 6 Расчет налогов Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	4	
	Практическое занятие №7 Составление типовых договоров Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	4	
Тема 1.6. Культура предпринимательства	Содержание	6	ОК 03, ОК 09, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8
	Понятие предпринимательской культуры. Этика предпринимателя	2	
	Этикет предпринимателя	2	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие №8 Оценка предпринимательской культуры предприятия Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
Тема 1.7. Инвестиционное обеспечение предпринимательской деятельности	Содержание	8	ОК 03, ОК 09, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8
	Характеристика и классификация инвестиций	2	
	Коллективные и зарубежные инвестиции	2	
	Социальные последствия инновационной деятельности	2	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 9 Оценка инвестиционного проекта Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
Тема 1.8. Прекращение предпринимательской деятельности	Содержание	10	ОК 03, ОК 09, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8
	Прекращение предпринимательской деятельности индивидуального предпринимателя	2	
	Прекращение предпринимательской деятельности юридического лица	2	

	Банкротство предпринимательских организаций Текущий контроль – опрос	2	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 10 Анализ ситуаций по банкротству предприятий Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся - Интенсификация предпринимательской деятельности	2	
Консультации		2	
Промежуточная аттестация – контрольная работа		2	
Всего в семестре (раздел 1)		84	
Раздел 2. Бизнес планирование		56	
МДК.02.02 Бизнес планирование		56	
Тема 2.1. Организационная структура торговли	Содержание	4	ОК 03, ОК 09, ПК 2.4, ПК 2.5
	Планирование: понятие, цели, принципы	2	
	Необходимость бизнес планирование в условиях рыночных отношений Текущий контроль – опрос	2	
Тема 2.2. Порядок разработки бизнес плана	Содержание	16	ОК 03, ОК 09, ПК 2.4, ПК 2.5
	Бизнес-идея: понятие и классификация. Источники инновационных бизнес-идей	2	
	Методы выработки и адаптации бизнес-идей	2	
	Понятие бизнес-планирования и его основные цели	2	
	В том числе практических занятий	10	
	Практическое занятие №1 Применение методов бизнес планирования Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
	Практическое занятие №2 Поиск индивидуальной бизнес	4	

	идеи Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы		
	Практическое занятие №3 Разработка основных моментов индивидуального бизнес плана Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	4	
Тема 2.3. Структура и содержание разделов бизнес-плана	Содержание	32	ОК 03, ОК 09, ПК 2.4, ПК 2.5
	Раздел бизнес-плана «Резюме, обзор, концепция». Раздел бизнес-плана «Описание предприятия, его окружение.SWOT-анализ»	2	
	Раздел бизнес-плана «Описание продукта»	2	
	Раздел бизнес-плана «Анализ рынка, маркетинг и продажи»	2	
	Раздел бизнес-плана «Организационный план» Текущий контроль – тестирование	2	
	Раздел бизнес-плана «План производства»	2	
	Раздел бизнес-плана «Финансовый план»	2	
	Раздел бизнес-плана «Риски проекта, их минимизация и правовое обеспечение». Календарный план реализации инвестиционного проекта	2	
	В том числе практических занятий	16	
	Практическое занятие №4 Разработка учебного бизнес-плана «Резюме, обзор, концепция», «Описание предприятия, его окружение.SWOT-анализ» Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
	Практическое занятие № 5 Разработка учебного бизнес-плана «Описание продукта» Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
	Практическое занятие № 6 Разработка учебного бизнес-плана «Анализ рынка, маркетинг и продажи»	2	

	Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы		
	Практическое занятие № 7 Разработка учебного бизнес-плана «Организационный план» Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
	Практическое занятие № 8 Разработка учебного бизнес-плана «План производства» Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
	Практическое занятие № 9 Разработка учебного бизнес-плана «Финансовый план»	2	
	Практическое занятие № 10 Разработка учебного бизнес-плана «Риски проекта, их минимизация и правовое обеспечение» Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
	Практическое занятие № 11 Защита бизнес-плана	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся - Пакеты прикладных программ по бизнес-планированию	2	
Консультации		2	
Промежуточная аттестация – дифференцированный зачет		2	
Всего в семестре (раздел 2)		56	
Раздел 3. Маркетинговые исследования		52	
МДК.02.03 Маркетинговые исследования рынка		52	
Тема 3.1. Основные понятия маркетинговых исследований	Содержание	10	ОК 03, ОК 09, ПК 2.1, ПК 2.2,
	Понятие маркетинговых исследований. Классификация маркетинговых исследований	2	
	Процесс маркетингового исследования	2	

	Понятие и виды маркетинговой информации Текущий контроль – опрос	2	ПК 2.3
	Организация маркетинговых исследований на предприятии	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся Этика в маркетинговых исследованиях	2	
Тема 3.2. Качественные методы сбора маркетинговой информации	Содержание	6	ОК 03, ОК 09, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3
	Глубинное интервью. Проекционные методики. Метод фокус группы	2	
	Процесс разработки анкеты	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся Ситуационный анализ	2	
Тема 3.3. Количественные методы сбора маркетинговой информации	Содержание	10	ОК 03, ОК 09, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3
	Использование опросов в маркетинговых исследованиях	2	
	Наблюдение и эксперимент Текущий контроль – опрос	2	
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие №1 разработка плана маркетингового исследования Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	4	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся Использование бенчмаркетинга для повышения конкурентоспособности предприятия	2	
Тема 3.4. Основные направления маркетинговых исследований	Содержание	22	ОК 03, ОК 09, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3
	Оценка емкости рынка	2	
	Сегментирование потребительского рынка	2	
	Анализ конкуренции на рынке	2	
	Маркетинговые исследования в интернете	2	
	В том числе практических занятий	10	

Практическое занятие № 2 Оценка емкости товарного рынка. Определение конъюнктуры товарного рынка Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
Практическое занятие № 3 Сегментирование рынка Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
Практическое занятие № 4 Оценка свойств товара Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
Практическое занятие № 5 Исследование покупательского поведения Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
Практическое занятие №6 Исследование конкурентной среды Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
В том числе самостоятельная работа обучающихся Экспертные оценки Оценка эффективности рекламной кампании	4	
Консультации	2	
Промежуточная аттестация – контрольная работа	2	
Всего в семестре (раздел 3)	52	
ПП.02.01 Производственная практика, Исследования рынка Виды работ 1. Ознакомление с предприятием 2. Характеристика рынка 3. Проведение исследования по оценке свойств товара 4. Проведение исследования по анализа конкурентов 5. SWOT-анализ 6. Анализ конкурентов по Портеру 7. ABC анализ	106	ОК 03, ОК 09, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3
Промежуточная аттестация – дифференцированный зачет	2	

ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ – комплексный экзамен по ПМ.02	12	
ВСЕГО	312	

2.4. Курсовой проект (работа)

Не предусмотрен

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинет «Менеджмента», оснащенный оборудованием:
 стол и стул преподавателя,
 столы и стулья ученические (по кол-ву студентов в группе),
 техническими средствами обучения:
 компьютер с лицензионным программным обеспечением Microsoft Windows10 Pro;
 Office Standard 2016;
 мультимедийный проектор; экран.
 Оснащенные базы практики АО «БГД»

3.2. Учебно-методическое обеспечение

3.2.1. Основные печатные и/или электронные издания

а) основная учебная литература

1. Кузьмина, Е. Е. Предпринимательская деятельность: учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 469 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16460-2 — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/538683>
2. Кисова А.Е. Основы предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие для СПО/ Кисова А.Е., Барсукова К.В.— Электрон. текстовые данные.— Липецк, Саратов: Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022.— 104 с.— Режим доступа: <https://ipr-smart.ru/121370>.— IPR SMART, по паролю.

б) дополнительная учебная литература

1. Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 469 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16461-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/535692>
2. Карасев, А. П. Маркетинговые исследования : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. П. Карасев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 315 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05957-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511785>
3. Лопарева, А. М. Бизнес-планирование : учебник для вузов / А. М. Лопарева. — 4-е изд., перераб. И доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 272 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08683-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/542326>
4. Купцова, Е. В. Бизнес-планирование : учебник и практикум для вузов / Е. В. Купцова, А. А. Степанов. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 435 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8377-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536212>

в) учебно-методическая литература

1. Колышкина, Т. Б. Проектирование и оценка рекламного образа : учебное пособие для вузов / Т. Б. Колышкина, Е. В. Маркова, И. В. Шустина. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 262 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10041-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/541448>

2. Карасев, А. П. Маркетинговые исследования и ситуационный анализ : учебник и практикум для вузов / А. П. Карасев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 315 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05189-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536446>

3.2.2. Дополнительные источники

13. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (в действующей редакции)
14. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (в действующей редакции)
15. Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ (в действующей редакции) "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц"
16. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (в действующей редакции) "О защите конкуренции"
17. Федеральный закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ (в действующей редакции) "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации"
18. "ГОСТ Р 51303–2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения" (утв. Приказом Росстандарта от 28.08.2013 N 582-ст) (в действующей редакции)
19. Ценообразование: учебник / В.А. Слепов, Т.Е. Николаева, Е.С. Глазова [и др.] ; под ред. В.А. Слепова. — 3-е изд. — Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2022. — 304 с. - ISBN 978-5-9776-0455-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1840489>.
20. Справочно-правовая система «Консультант+» - URL: <http://www.consultant.ru/>
21. Справочно-правовая система «Гарант» - URL <https://www.garant.ru/>
22. Новая Цифровая платформа поддержки бизнеса: <https://www.smbn.ru/>
23. Фонд поддержки малого предпринимательства: <https://biznesprost.com/interesno/fond-podderzhki-malogo-predprinimatelstva.html>
24. 10 лучших бизнес-инкубаторов России: <https://viafuture.ru/privlechenie-investitsij/biznes-inkubatory-v-rossii>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК, ОК	Критерии оценки результата (показатели освоения компетенций)	Формы контроля и методы оценки
ПК 2.1 ОК 03 ОК 09	Составляет план проведения маркетингового исследования Устанавливает сроки и требования к проведению маркетингового исследования Определяет маркетинговые инструменты, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования Осуществляет поиск первичной и вторичной маркетинговой информации	Контрольные работы, зачеты, опросы, квалификационные экзамены. Экспертное наблюдение за выполнением практических работ Интерпретация результатов выполнения практических заданий,
ПК 2.2 ОК 03 ОК 09	Устанавливает конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках Рассчитывает показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов Разрабатывает предложения по улучшению	оценка решения ситуационных задач, оценка тестового контроля.

	<p>системы продвижения товаров (услуг) организации</p> <p>Использует программные продукты в системе продвижения товаров (услуг) организации</p>	
<p><i>ПК 2.3</i> <i>ОК 03</i> <i>ОК 09</i></p>	<p>Проводит сбор, мониторинг и систематизирует ценовые показатели товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий</p>	
<p><i>ПК 2.4</i> <i>ОК 03</i> <i>ОК 09</i></p>	<p>Обосновывает конкурентные преимущества товара на внешнем и внутренних рынках</p>	
<p><i>ПК 2.5</i> <i>ОК 03</i> <i>ОК 09</i></p>	<p>Соблюдает правила и принципы разработки бизнес-плана (полнота и точность составления разделов бизнес-плана)</p> <p>Использует информационные технологий в процессе составления бизнес-плана</p> <p>Использует информацию специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана.</p>	
<p><i>ПК 2.6</i> <i>ОК 03</i> <i>ОК 09</i></p>	<p>Рассчитывает и обосновывает результаты анализа финансовых результатов деятельности организации</p> <p>Применяет различные платформы в системе продвижения товаров (услуг) организации</p>	
<p><i>ПК 2.7</i> <i>ОК 03</i> <i>ОК 09</i></p>	<p>Обосновывает разработанные мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности</p>	
<p><i>ПК 2.8</i> <i>ОК 03</i> <i>ОК 09</i></p>	<p>Составляет план сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы</p> <p>Выявляет проблемы и риски предпринимательской деятельности</p>	

**Приложение 1.3
к ОПОП-П по специальности
38.02.08 Торговое дело**

Рабочая программа профессионального модуля

«ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)»

2024 г.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
 - 1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы
 - 1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля
 - 1.3. Обоснование часов вариативной части ОПОП-П
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
 - 2.1. Трудоемкость освоения модуля
 - 2.2. Структура профессионального модуля
 - 2.3. Содержание профессионального модуля
 - 2.4. Курсовой проект (работа) *(если предусмотрено)*
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
 - 3.1. Материально-техническое обеспечение
 - 3.2. Учебно-методическое обеспечение
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.03 «Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)» код и наименование модуля

1.1 Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы

Цель модуля: освоение вида деятельности «Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)»

Профессиональный модуль включен в обязательную часть образовательной программы по направленности 38.02.08 «Торговое дело»

1.2 Планируемые результаты освоения профессионального модуля

Результаты освоения профессионального модуля соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представленными в матрице компетенций выпускника (п. 4.3 ОПОП-П).

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Код ОК, ПК	Уметь	Знать	Владеть навыками
ОК.04	организовывать работу коллектива и команды	психологические основы деятельности коллектива	-
	взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	психологические особенности личности	
ОК 05	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке	правила оформления документов	
	проявлять толерантность в рабочем коллективе	правила построения устных сообщений	
ПК 3.1	работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации;	специализированных программных продуктов;	сбора, формирования, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях;
	вести и актуализировать базу данных клиентов;	методики выявления потребностей клиентов.	поиска и выявления потенциальных клиентов;
	формировать отчетную документацию по клиентской базе;		формирования и актуализации клиентской базы;
	анализировать деятельность конкурентов;		проведения мониторинга деятельности конкурентов.
	определять приоритетные потребности клиента и		

	фиксировать их в базе данных;		
	планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами;		
	вести реестр реквизитов клиентов;		
	использовать программные продукты.		
ПК 3.2	планировать объемы собственных продаж;	методики выявления потребностей;	определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией;
	устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения;	техники продаж;	формирования коммерческих предложений по продаже товаров;
	использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним;	методик проведения презентаций;	подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами;
	формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента;	потребительских свойств товаров;	информирования клиентов о потребительских свойствах товаров;
	планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации;	требований и стандартов производителя.	стимулирования клиентов на заключение сделки;
	использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;		взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров;
	предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме;		закрытия сделок;
	опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;		соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров;
	работать с возражениями клиента;		использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи.
	применять техники по закрытию сделки;		

	суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту;		
	фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме;		
	обеспечивать конфиденциальность полученной информации;		
	анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий.		
ПК 3.3	оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации;	принципов и порядка ведения претензионной работы;	сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;
	подготавливать документацию для формирования заказа;	ассортимента товаров;	мониторинг и контроль выполнения условий договоров.
	осуществлять мероприятия по размещению заказа;	стандартов организации;	
	следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях;	стандартов менеджмента качества;	
	принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств;	гарантийной политики организации.	
	осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации;		
	оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции;		
	осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий;		
	организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации;		
	соблюдать конфиденциальность информации;		
	предоставлять клиенту достоверную информацию;		
	корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту;		
	соблюдать в работе принципы клиентоориентированности;		
	обеспечивать баланс интересов клиента и		

	организации;		
	обеспечивать соблюдение требований охраны.		
ПК 3.4	разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров;	специализированных программных продуктов.	анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж;
	собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж;		выполнения запланированных показателей по объему продаж.
	планировать работу по выполнению плана продаж;		
	анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации;		
	анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж;		
	анализировать возможности увеличения объемов продаж;		
	планировать и контролировать поступление денежных средств;		
	обеспечивать наличие демонстрационной продукции;		
	применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж;		
	планировать рабочее время для выполнения плана продаж;		
	планировать объемы собственных продаж;		
ПК 3.5	оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж;	методики позиционирования продукции организации на рынке;	разработки программ по повышению лояльности клиентов;
	разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности;	методов сегментирования рынка;	разработки мероприятий по стимулированию продаж;
	разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента;	методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции.	информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях;
	анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров;		участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров;
	анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и		стимулирования клиентов на заключение сделки;

	внутренние источники;		
	анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов;		
	вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию;		
	вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов.		
ПК 3.6	анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;	инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.	контроля состояния товарных запасов.
	обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков;		
	анализировать оборачиваемость складских остатков.		
ПК 3.7	составлять отчетную документацию по продажам.	приказов, положений, инструкций, нормативной документации по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания.	анализа выполнения плана продаж.
ПК 3.8	разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента;	основ организации послепродажного обслуживания.	информационно-справочного консультирования клиентов;
	инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений;		контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания;
	инициативно вести диалог с клиентом;		обеспечения соблюдения стандартов организации.
	резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы;		
	определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;		
	разрабатывать рекомендации для клиента;		
	собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;		
	анализировать рынок с целью формирования коммерческих		

	предложений для клиента;		
	проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж;		
	вести деловую переписку с клиентами и партнерами;		
	использовать программные продукты.		

1.3 Обоснование часов вариативной части ОПОП-П

№№ п/п	Дополнительные профессиональные компетенции	Дополнительные знания, умения, навыки	№, наименование темы	Объем часов	Обоснование включения в рабочую программу

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Трудоемкость освоения модуля

Наименование составных частей модуля	Объем в часах	В т.ч. в форме практической подготовки
Учебные занятия	102	
Консультации	6	
Самостоятельная работа	158	-
Практика, в т.ч.:	108	108
производственная	108	108
Промежуточная аттестация, в том числе:	20	
<i>МДК 03.01 в форме контрольной работы</i>	2	
<i>МДК 032.02 в форме контрольной работы</i>	2	
<i>МДК 03.03 в форме контрольной работы</i>	2	
<i>ПП.03.01 в форме дифференцированного зачета</i>	2	
<i>ПМ.03 в форме комплексного экзамена</i>	12	
Всего	284	108

2.2. Структура профессионального модуля

Код ОК, ПК	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Обучение по МДК, в т.ч.:	Лекции, уроки	Практические занятия	Консультации	Самостоятельная работа	Учебная практика	Производственная практика
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ПК 3.1- 3.8 ОК 04 ОК 05	Раздел 1. Методы продаж потребительских товаров	62		60	16	18	2	24		
ПК 3.1- 3.8 ОК 04 ОК 05	Раздел 2. Координация работы с клиентами	62		60	16	18	2	24		
ПК 3.3- 3.5 ОК 04 ОК 05	Раздел 3. Электронная коммерция	40		38	16	18	2	2		
ПК 2.1- 2.3 ОК 03 ОК 09	Производственная практика	108	108					108		106
	Промежуточная аттестация	12 (+8)		6						2
	Всего:	284	108	154	48	54	6	158	-	108

2.3. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятий	Объем, ак. ч. / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч.	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Раздел 1. Методы продаж потребительских товаров		62	
МДК.03.01 Методы продаж потребительских товаров		62	
Тема 1.1. Сущность и организация продаж	Содержание	14	ОК 04, ОК 05, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8
	Сущность и методы процесса управления продажами. Виды продаж. Этапы и воронка продаж: сущность и различия.	2	
	Особенности ведения продаж в сегменте B2G. Сущность процессов организации государственных и муниципальных закупок.	2	
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие № 1 «Анализ этапов личных продаж» Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	4	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся - Сервисная деятельность	6	
Тема 1.2. Планирование и оценка эффективности продаж	Содержание	10	ОК 04, ОК 05, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8
	Планирование и прогнозирование продаж. Анализ эффективности продаж.	2	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 2 «Составление плана продаж. Анализ показателей эффективности продаж» Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся - Стандарты менеджмента качества	6	
Тема 1.3 Организация и	Содержание	18	ОК 04,

осуществление продажи потребительских товаров	Техники продаж: классификация, рекомендации по применению, характеристика этапов продаж.	2	ОК 05, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8
	Организация и правила проведения переговоров. Правила подготовки и проведения презентаций.	2	
	Алгоритмы работы с возражениями. Принципы и порядок ведения претензионной работы. Схема работы с претензиями. Алгоритм ответа на претензию. Текущий контроль – опрос	2	
	В том числе практических занятий	6	
	Практическое занятие № 3 «Анализ и применение техник продаж потребительских товаров» Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
	Практическое занятие № 4 «Подготовка презентации товара для клиентов с учетом их потребностей. Работа с возражениями в процессе продажи товаров» Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
	Практическое занятие № 5 «Урегулирование спорных вопросов, претензий» Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся - Гарантийная политика организации	6	
Тема 1.4. Разработка и использование программ стимулирования покупательского спроса	Содержание	16	ОК 04, ОК 05, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8
	Методы стимулирование сбыта. Основные направления промо-мероприятий. Виды и правила использования POS-материалов.	2	
	Коммерческий мерчандайзинг: основные понятия и правила. Методика построения планограмм. Правила оформления ценников.	2	
	В том числе практических занятий	6	
	Практическое занятие № 6 «Анализ и разработка программы	2	

	стимулирования сбыта» Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы		
	Практическое занятие № 7 «Анализ выкладки товаров и POS-материалов в торговой точке» Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	4	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся - Визуальный мерчандайзинг: основные понятия и правила	6	
Консультации		2	
Промежуточная аттестация – контрольная работа		2	
Всего в семестре (раздел 1)		62	
Раздел 2. Координация работы с клиентами		62	
МДК.03.02 Координация работы с клиентами		62	
Тема 2.1. Формирование клиентской базы	Содержание	14	ОК 04, ОК 05, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8
	Выявление потребностей клиента. Классификация потребностей клиентов. Портрет клиента.	2	
	Психологические типы клиентов.	2	
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие № 2 «Формирование портрета клиента» Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
	Практическое занятие № 3 «Анализ психологических типов клиентов и разработка стратегий взаимодействия с ними» Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся - Клиентский сервис	6	
Тема 2.2. Определение подходов к выявлению потребностей клиентов	Содержание	14	
	Выявление потребностей клиента. Классификация потребностей клиентов. Портрет клиента.	2	

	Психологические типы клиентов.	2	
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие № 2 «Формирование портрета клиента» Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
	Практическое занятие № 3 «Анализ психологических типов клиентов и разработка стратегий взаимодействия с ними» Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся - Клиентский сервис, подготовка презентации	6	
Тема 2.3. Установление контакта с клиентом с учетом использования основных правил в деловых коммуникациях	Содержание	16	ОК 04, ОК 05, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8
	Роль невербальных средств в коммуникации, их классификация. Проблема интерпретации невербальных средств в деловом общении. Вербальные средства делового общения. Коммуникативные барьеры в деловом общении, причины и условия возникновения. Приемы устранения коммуникативных барьеров. Стили и виды слушания в деловых коммуникациях. Приемы активного слушания в деловом общении.	2	
	Правила и приемы делового общения по телефону. Скрипт продаж: этапы составления и правила использования.	2	
	В том числе практических занятий	6	
	Практическое занятие № 4 «Анализ видов коммуникаций в деловом общении» Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
	Практическое занятие № 5 «Совершенствование навыков деловой коммуникации» Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	

	Практическое занятие № 6 «Создание и реализация скриптов продаж» Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся - Методы сегментирования рынка	6	
Тема 2.4. Взаимодействие с клиентом с учетом правил ведения деловой переписки	Содержание	14	ОК 04, ОК 05, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8
	Внутренняя и внешняя переписка: характеристика, особенности текста. Основные требования к оформлению делового письма.	2	
	Подготовка и направление коммерческих предложений.	2	
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие № 7 «Правила и особенности деловой переписки. Составление деловых писем» Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
	Практическое занятие № 8 «Формирование коммерческих предложений» Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся - Правовое регулирование конфиденциальной информации	6	
Консультации		2	
Промежуточная аттестация – контрольная работа		2	
Всего в семестре (раздел 2)		62	
Раздел 3. Электронная коммерция		40	
МДК.03.03 Электронная коммерция		40	
Тема 3.1. Цифровая экономика: основы	Содержание	6	ОК 04, ОК 05,
	Цифровые технологии в экономике и бизнесе	2	

управление электронным бизнесом и электронной коммерцией	Электронный бизнес, электронная и мобильная коммерция	2	ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 1 Классификация предприятий электронной коммерции Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
Тема 3.2. Категории электронной коммерции	Содержание	6	ОК 04, ОК 05, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5
	Категории ведения электронной коммерции	2	
	Определения и типы ведения электронных торговых площадок	2	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 2 Изучение предприятия электронной коммерции Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
Тема 3.3. Платежные системы	Содержание	6	ОК 04, ОК 05, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5
	Электронные платежные системы	2	
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие № 3 Платежные системы электронной коммерции Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
	Практическое занятие № 4 Создание партнерского магазина для электронной коммерции	2	
Тема 3.4. Интернет-маркетинг	Содержание	12	ОК 04, ОК 05, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5
	Интернет -маркетинг	2	
	В том числе практических занятий	10	
	Практическое занятие № 5 Изучение инструментов для исследования посетителей сайта Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом	2	

	выполнения работы		
	Практическое занятие № 6 Изучение сервисов по созданию интернет-магазинов Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
	Практическое занятие № 7 Методы продвижения сайтов в интернете Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	2	
	Практическое занятие № 8 Создание интернет магазина Текущий контроль – экспертное наблюдение за ходом выполнения работы	4	
Тема 3.4. Мобильная коммерция	Содержание	6	ОК 04, ОК 05, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5
	Мобильная коммерция	2	
	Безопасность электронной коммерции Текущий контроль – опрос	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся - Электронный обмен данными	2	
Консультации		2	
Промежуточная аттестация – контрольная работа		2	
Всего в семестре (раздел 3)		40	
ПП.03.01 Производственная практика, Практика по работе с клиентами Виды работ 1. Работа с открытыми источниками информации и доступными информационными ресурсами организации для расширения клиентской базы и определения приоритетных потребностей клиентов 2. Установление контактов, определение потребностей клиентов в продукции, реализуемой организацией и формирование коммерческих предложений по продаже товаров. 3. Организация и проведение деловых переговоров, оформление и анализ результатов 4. Разработка Уникального торгового предложения 5. Подготовка презентации товара		106	ОК 04, ОК 05, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5

<p>6. Организация обслуживания клиентов: предоставление информации по продукции и услугам с использованием профессиональных и технических терминов с их пояснениями, опознавание признаков неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; работа с возражениями клиента, применение техники по закрытию сделки</p> <p>7. Разработка мероприятий по стимулированию продаж и расчет их эффективности</p> <p>8. Анализ текущей клиентской базы и уровня удовлетворенности клиентов качеством предоставленных услуг розничного торгового предприятия.</p> <p>9. Анализ программы лояльности торговой организации и разработка предложений по ее совершенствованию на основе принципов клиентоориентированности</p> <p>10. Ведение деловой переписки с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж;</p> <p>11. Разработка плана оформления витрин и выставок, в т.ч. с применением цифровых технологий.</p> <p>12. Осуществление отгрузки/выдачи продукции клиенту в соответствии с регламентами организации, оформление документации при отгрузке/выдаче продукции</p> <p>13. Мониторинг и контроль выполнения условий договоров с использованием специальных программных продуктов.</p> <p>14. Урегулирование спорных вопросов, претензий.</p> <p>15. Разработка мероприятий по выполнению плана продаж.</p> <p>16. Формирование аналитических отчетов по продажам с применением специальных программных продуктов.</p> <p>17. Разработка мероприятия по организации послепродажного обслуживания.</p>		
Промежуточная аттестация – дифференцированный зачет	2	
ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ – комплексный экзамен по ПМ.03	12	
ВСЕГО	284	

2.4. Курсовой проект (работа)

Не предусмотрен

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинет «Менеджмента», оснащенный оборудованием:
 стол и стул преподавателя,
 столы и стулья ученические (по кол-ву студентов в группе),
 техническими средствами обучения:
 компьютер с лицензионным программным обеспечением Microsoft Windows10 Pro;
 Office Standard 2016;
 мультимедийный проектор; экран.
 Оснащенные базы практики АО «БГД»

3.2. Учебно-методическое обеспечение

3.2.1. Основные печатные и/или электронные издания

а) основная учебная литература

1. Основы коммерческой деятельности: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491497>
2. Макаренко Е. В. Электронная коммерция: учебное пособие / Е.В. Макаренко. - Москва : ЕАОИ, 2024. - 136 с. - ISBN 978-5-374-00374-1. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/395034/reading> - Текст: электронный.

б) дополнительная учебная литература

1. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 579 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17867-8. — Текст : непосредственный
2. Смирнова, И. Ю. Управление продажами: методическое пособие (курс лекций) / И. Ю. Смирнова. — Симферополь: Университет экономики и управления, 2018. — 186 с. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/86421.html>
3. Пахомова, Н. Г. Организация деятельности торгового предприятия: оптовая торговля : учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 89 с. — ISBN 978-5-00175-118-2, 978-5-4488-1518-8. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/121367.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей.
4. Рябкова, Д. С. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров : учебник для СПО / Д. С. Рябкова, Г. Г. Левкин. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, 2023. — 226 с. — ISBN 978-5-4488-1053-4. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/131419.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей

в) учебно-методическая литература

1. Рамендик, Д. М. Психология делового общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д. М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва:

Издательство Юрайт, 2022. — 207 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06312-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490471>

2. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 579 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17868-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/541305>

3.2.2. Дополнительные источники

1. Парамонова Т.Н. Мерчандайзинг: учебное пособие/Т.Н. Парамонова, И.А. Рамазанов. - 5-е изд., стер.-Москва: КНОРУС,2022.-144с. ISBN 978-5-406-08897-5

2. Потребительская лояльность: учебник/коллектив авторов; под ред. И.И. Скоробогатых, Р.Р. Сидорчука, И. П. Широценской.- Москва: КНОРУС, 2022.-312с - ISBN 978- 5-406-09730-4

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК, ОК	Критерии оценки результата (показатели освоённости компетенций)	Формы контроля и методы оценки
ПК 3.1 ОК 04 ОК 05	Демонстрирует умения получения и уточнения данных о потенциальных клиентах, формирования, актуализации клиентской базы, в том числе с использованием системы электронного документооборота, программных продуктов для анализа данных, управления проектами и принятия решений; Выделяет приоритетные потребности клиента и фиксирует их в базе данных; Использует и анализирует информацию о клиенте для планирования и организации работы с клиентом.	Контрольные работы, зачеты, опросы, квалификационные, экзамены. Экспертное наблюдение за выполнением практических работ Интерпретация результатов выполнения практических заданий, оценка решения ситуационных задач,
ПК 3.2 ОК 04 ОК 05	Разрабатывает алгоритм установления контактов; Формирует коммерческие предложения по продаже товаров; Информирует клиентов о технических характеристиках и потребительских свойствах товаров в доступной форме; Использует профессиональные и технические термины, поясняет их в случае необходимости; Планирует и проводит презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей; Применяет приемы работы с возражениями клиента; Выбирает и обосновывает методы завершения сделки; Определяет алгоритм выдачи и документального оформления товара клиенту.	оценка тестового контроля.

ПК 3.3 ОК 04 ОК 05	Опознает признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; Суммирует выгоды и предлагать план действий клиенту; Демонстрирует способность урегулирования спорных вопросов, претензий клиентов.	
ПК 3.4 ОК 04 ОК 05	Планирует объемы собственных продаж; Разрабатывает мероприятия по выполнению плана продаж; Анализирует выполнения плана продаж.	
ПК 3.5 ОК 04 ОК 05	Предлагает способы информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях; Применяет методы стимулирования клиентов на заключение сделки.	
ПК 3.6 ОК 04 ОК 05	Анализирует товарные запасы по предоставленным данным с применением программных продуктов	
ПК 3.7 ОК 04 ОК 05	Проводит анализ эффективности управления портфелем клиентов на основе исходных данных; Составляет аналитический отчет по продажам с применением специализированных программных продуктов для создания аналитических отчетов.	
ПК 3.8 ОК 04 ОК 05	Составляет мероприятия по организации послепродажного обслуживания; Разрабатывает информационные материалы для послепродажного консультационно-информационного сопровождения клиента.	

Приложение 1.4
к ОПОП-П по специальности
38.02.08 Торговое дело

Рабочая программа профессионального модуля
«ПМ.04 Организация и осуществление экономической и маркетинговой деятельности»

2024 г.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

- 1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы
- 1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля
- 1.3. Обоснование часов вариативной части ОПОП-П

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

- 2.1. Трудоемкость освоения модуля
- 2.2. Структура профессионального модуля
- 2.3. Содержание профессионального модуля
- 2.4. Курсовой проект (работа) *(если предусмотрено)*

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

- 3.1. Материально-техническое обеспечение
- 3.2. Учебно-методическое обеспечение

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.04 «Организация и осуществление экономической и маркетинговой деятельности» код и наименование модуля

2.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы

Цель модуля: освоение вида деятельности «Организация и осуществление экономической и маркетинговой деятельности»

Профессиональный модуль включен в вариативную часть образовательной программы по направленности 38.02.08 «Торговое дело»

2.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля

Результаты освоения профессионального модуля соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представленными в матрице компетенций выпускника (п. 4.3 ОПОП-П).

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Код ОК, ПК	Уметь	Знать	Владеть навыками
ОК.01	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте, анализировать и выделять её составные части	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить	-
	определять этапы решения задачи, составлять план действия, реализовывать составленный план, определять необходимые ресурсы	структура плана для решения задач, алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях	
	выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы	основные источники информации и ресурсы для решения задач и/или проблем в профессиональном и/или социальном контексте	
	владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах	методы работы в профессиональной и смежных сферах	
	оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности	
ОК 02	определять задачи для поиска информации, планировать процесс поиска, выбирать необходимые источники информации	номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности	
	выделять наиболее значимое в перечне информации,	приемы структурирования информации	

	структурировать получаемую информацию, оформлять результаты поиска		
	оценивать практическую значимость результатов поиска	формат оформления результатов поиска информации	
	применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач	современные средства и устройства информатизации, порядок их применения и	
	использовать современное программное обеспечение в профессиональной деятельности	программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства	
	использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач		
ДПК 4.1	осуществлять анализ эффективности использования ресурсов организации	методов и приемов экономического анализа	сбора, анализа и интерпретации экономической информации по деятельности организации
	выявлять резервы повышения эффективности деятельности организации	методики анализа эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов	мониторинга изменения данных для проведения экономического анализа
		методики комплексной оценки деятельности организации	
ДПК 4.2	работать с законодательными актами и нормативными документами, справочными, статистическими, периодическими изданиями по организации налоговой системы Российской Федерации	методов сбора, обработки и анализа экономической информации для решения прикладных задач в области налогообложения	типовых методик расчета налогов и обязательных платежей организации
ДПК 4.3	проводить внутренние и внешние коммуникационные кампании	инструментов маркетинга	разработки системы комплекса маркетинга и маркетинговых коммуникаций
	формировать деловую репутацию организации	инструментов маркетинговых коммуникаций	подготовки рекомендаций по совершенствованию системы маркетинговых коммуникаций
		методов оценки маркетинговых коммуникаций	

1.1. Обоснование часов вариативной части ОПОП-II

№ № п/п	Дополнительные профессиональные компетенции	Дополнительные знания, умения, навыки	№, наименование темы	Объем часов	Обоснование включения в рабочую программу
1	ДПК 4.1. Осуществлять экономический анализ деятельности организации	Навыки: сбора, анализа и интерпретации экономической информации по деятельности организации мониторинга изменения данных для проведения экономического анализа Умения: осуществлять анализ эффективности использования ресурсов организации выявлять резервы повышения эффективности деятельности организации Знания: методов и приемов экономического анализа методики анализа эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов методики комплексной оценки деятельности организации	МДК.04.01* Анализ финансово-хозяйственной деятельности	108	По запросу работодателей ООО «ФНО «Меркурий»», АО «Большой Гостиный Двор», ООО «Савва»
2	ДПК 4.2. Применять инструменты финансового и	Навыки: типовых методик расчета налогов и обязательных	МДК.04.02* Финансы, налоги и налогообложение	80	По запросу работодателей ООО «ФНО «Меркурий»», АО «Большой Гостиный Двор», ООО

	налогового планирования	платежей организации Умения: работать с законодательным и актами и нормативными документами, справочными, статистическими, периодическими изданиями по организации налоговой системы Российской Федерации Знания: методов сбора, обработки и анализа экономической информации для решения прикладных задач в области налогообложения			«Савва»
3	ДПК 4.3. Организовывать маркетинговые программы с использованием инструментов комплекса маркетинга	Навыки: разработки системы комплекса маркетинга и маркетинговых коммуникаций подготовки рекомендаций по совершенствованию системы маркетинговых коммуникаций Умения: проводить внутренние и внешние коммуникационные кампании формировать деловую репутацию организации Знать: инструментов	МДК.04.03* Маркетинг	80	По запросу работодателей ООО «ФНО «Меркурий»», АО «Большой Гостиный Двор», ООО «Савва»

		маркетинга инструментов маркетинговых коммуникаций методов оценки маркетинговых коммуникаций			
4			ПП.04.01* Производствен ная практика, Оценка торгово- экономической деятельности предприятия (преддипломна я практика)	144	По запросу работодателей ООО «ФНО «Меркурий»», АО «Большой Гостиный Двор», ООО «Савва»
5			ПМ.04.ЭК Экзамен по модулю	12	По запросу работодателей ООО «ФНО «Меркурий»», АО «Большой Гостиный Двор», ООО «Савва»

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Трудоемкость освоения модуля

Наименование составных частей модуля	Объем в часах	В т.ч. в форме практической подготовки
Учебные занятия	180	
Курсовая работа (проект)(защита)	16	
Консультации	24	
Самостоятельная работа	188	
Практика, в т.ч.:	144	
производственная	144	144
Промежуточная аттестация, в том числе:	32	
<i>МДК 04.01 в форме защиты курсовой работы</i>	4	
<i>МДК 04.02 в форме контрольной работы</i>	2	
<i>МДК 04.03 в форме защиты курсовой работы</i>	12	
<i>ПП.04.01 в форме дифференцированного зачета</i>	2	
<i>ПМ.04 в форме комплексного экзамена</i>	12	
Всего	424	144

2.2. Структура профессионального модуля

Код ОК, ПК	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Обучение по МДК, в т.ч.:	Лекции, уроки	Практические занятия	Консультации	Самостоятельная работа	Учебная практика	Производственная практика
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ДПК 4.1- 4.3 ОК 01 ОК 02	Раздел 1. Организация экономической деятельности	108		104	36	24	20	24		
ДПК 4.1- 4.3 ОК 01 ОК 02	Раздел 2. Финансовая деятельность	80		78	36	26	2	14		
ДПК 4.1- 4.3 ОК 01 ОК 02	Раздел 3. Маркетинговая деятельность	80		68	42	18	2	6		
ДПК 4.1- 4.3 ОК 01 ОК 02	Производственная практика	144	144					144		142
	Промежуточная аттестация	12 (+20)		18						2
	Всего:	424	144	268	114	68	24	188	-	144

2.3. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятий	Объем, ак. ч. / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч.	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Раздел 1. Организация экономической деятельности		108	
МДК.04.01 Анализ финансово-хозяйственной деятельности		108	
Тема 1.1 Теория экономического анализа	Содержание	4	ОК 01, ОК 02, ДПК 4.1, ДПК 4.2, ДПК 4.3
	Организация экономического анализа	2	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие №1 Методика экономического анализа Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	2	
Тема 1.2. Анализ розничного товарооборота	Содержание	16	ОК 01, ОК 02, ДПК 4.1, ДПК 4.2, ДПК 4.3
	Анализ объема и динамики розничного товарооборота	2	
	Анализ обеспеченности и эффективности использования товарных ресурсов	2	
	Анализ обеспеченности и эффективности использования трудовых ресурсов	2	
	Анализ обеспеченности и эффективности использования материально-технической базы предприятия	2	
	В том числе практических занятий	8	
	Практическое занятие № 2 Анализ выполнения плана и динамики розничного товарооборота Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	2	
	Практическое занятие № 3 Анализ обеспеченности товарными ресурсами, товарных запасов и товарооборачиваемости	2	

	Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы		
	Практическое занятие №4 Анализ трудовых ресурсов Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	2	
	Практическое занятие № 5 Анализ материально-технической базы Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	2	
Тема 1.3. Анализ издержек обращения	Содержание	6	ОК 01, ОК 02, ДПК 4.1, ДПК 4.2, ДПК 4.3
	Анализ объема и динамики издержек обращения Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	2	
	Анализ издержек обращения по элементам и статьям затрат Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	2	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие №6 Анализ издержек обращения Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	2	
Тема 1.4. Анализ финансовых результатов	Содержание	12	ОК 01, ОК 02, ДПК 4.1, ДПК 4.2, ДПК 4.3
	Значение, задачи и информационное обеспечение анализа финансовых результатов	2	
	Анализ формирования финансовых результатов	2	
	Факторный анализ прибыли	2	
	В том числе практических занятий	6	
	Практическое занятие №7 Анализ финансовых результатов в торговле Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	4	
	Практическое занятие №8 Анализ безубыточности Текущий контроль – экспертное наблюдение за	2	

	выполнением работы		
Тема 1.5. Анализ финансового состояния	Содержание	14	ОК 01, ОК 02, ДПК 4.1, ДПК 4.2, ДПК 4.3
	Основные направления и приемы анализа финансового состояния. Общая оценка финансового состояния предприятия	2	
	Анализ состава и структуры активов и пассивов	2	
	Анализ собственных оборотных средств и чистых активов	2	
	Анализ финансовой устойчивости	2	
	Анализ ликвидности и платежеспособности	2	
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие №9 Анализ финансового состояния Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	2	
	Практическое занятие №10 Анализ платежеспособности Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	2	
Тема 1.6. Анализ деловой активности и рентабельности	Содержание	8	ОК 01, ОК 02, ДПК 4.1, ДПК 4.2, ДПК 4.3
	Анализ деловой активности	2	
	Анализ рентабельности	2	
	Диагностика банкротства	2	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие №11 Анализ деловой активности и рентабельности Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	2	
Самостоятельная работа обучающихся – выполнение курсовой работы: 1. Методика комплексной оценки эффективности хозяйственной деятельности 2. Методика рейтинговой оценки эффективности хозяйственной деятельности 3. Комплексная сравнительная рейтинговая оценка эффективности хозяйствования 4. подготовка пояснительной записки		24	

Курсовая работа Выполнение курсовой работы по МДК 04.01 является обязательным Тематика курсовых работ Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия на примере «...» Примером является предприятия, на котором проходит производственная практика			ОК 01, ОК 02, ДПК 4.1, ДПК 4.2, ДПК 4.3
1. Введение. Цели и задачи работы. Содержание работы 2. Анализ розничного товарооборота торговой организации 3. Анализ факторов, влияющих на товарооборот 4. Практические рекомендации по повышению товарооборота торговой организации Презентация работы			
Консультации		20	
Промежуточная аттестация – защита курсовой работы		4	
Всего в семестре (раздел 1)		108	
Раздел 2. Финансовая деятельность		80	
МДК.04.02 Финансы, налоги, налогообложение		80	
Тема 2.1. Деньги и кредит	Содержание	22	ОК 01, ОК 02, ДПК 4.1, ДПК 4.2, ДПК 4.3
	Деньги как экономическая категория. Эволюция форм и видов денег	2	
	Измерение денежной массы и денежная эмиссия	2	
	Содержание и организация денежного оборота	2	
	Кредит как экономическая категория	2	
	Ссудный процент	2	
	Кредитная и банковская система	2	
	Центральный банки	2	
	Коммерческие банки	2	
	В том числе практических занятий	2	

	Практическое занятие №1 Закон денежного обращения Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся - 1. Эволюция форм и видов денег 2. Денежная эмиссия и выпуск денег в оборот	4	
Тема 2.2. Финансы. Финансовая система	Содержание	28	ОК 01, ОК 02, ДПК 4.1, ДПК 4.2, ДПК 4.3
	Финансы как социально-экономическая категория	2	
	Современная финансовая система РФ	2	
	Финансовая политика	2	
	Бюджетная система РФ	2	
	Рынок ценных бумаг	2	
	Международные валютные отношения	2	
	В том числе практических занятий	10	
	Практическое занятие №2 Основы управления финансами Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	2	
	Практическое занятие №3 Доходы государственного бюджета Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	2	
	Практическое занятие №4 Расходы государственного бюджета Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	2	
	Практическое занятие №5 Государственный кредит и государственный долг Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	2	
Практическое занятие №6 Страхование в финансовой системе	2		

	Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы		
	В том числе самостоятельная работа обучающихся – 1. Границы кредита и пределы кредитования 2. Теории государственных финансов 3. Валютный механизм и валютные отношения	6	
Тема 2.3. Налоги. Налоговая политика и налогообложение в финансовой сфере	Содержание	26	ОК 01, ОК 02, ДПК 4.1, ДПК 4.2, ДПК 4.3
	Налоги: экономическая сущность, функции и роль в современном обществе	2	
	Косвенные налоги	2	
	Прямые налоги	2	
	Имущественные налоги	2	
	В том числе практических занятий	14	
	Практическое занятие №7 Местные налоги Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	2	
	Практическое занятие №8 Региональные налоги Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	2	
	Практическое занятие №9 Расчет НДФЛ Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	2	
	Практическое занятие №10 Расчет НДС Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	2	
	Практическое занятие №11 Расчет налога на прибыль Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	2	
	Практическое занятие №12 Налогообложение природных ресурсов Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	2	

	Практическое занятие №13 Семинар «Налоговые правонарушения» Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся - 1. Платежный баланс РФ 2. Налоговый Кодекс РФ	4	
Консультации		2	
Промежуточная аттестация – контрольная работа		2	
Всего в семестре (раздел 2)		80	
Раздел 3. Маркетинговая деятельность		80	
МДК.04.03 Маркетинг		80	
Тема 3.1. Понятие и сущность маркетинга	Содержание	10	ОК 01, ОК 02, ДПК 4.1, ДПК 4.2, ДПК 4.3
	Понятие и сущность маркетинга, его цели и принципы. Эволюция концепций маркетинга.	2	
	Классический комплекс маркетинга.	2	
	Окружающая среда маркетинга.	2	
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие № 1 «Актуальность маркетинга в современной жизни. Разработка комплекса маркетинга» Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	2	
	Практическое занятие № 2 «Анализ факторов микросреды и макросреды организации» Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	2	
Тема 3.2.	Содержание	12	ОК 01,

Маркетинговые исследования	Система и методы сбора маркетинговой информации о рынке.	2	ОК 02, ДПК 4.1, ДПК 4.2, ДПК 4.3
	Классификация и сущность видов маркетинговых исследований.	2	
	Сегментирование рынка.	2	
	Поведение потребителей. Принятие потребителем решения о покупке.	2	
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие № 3 «Разработка анкеты для проведения маркетингового исследования» Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	2	
	Практическое занятие № 4 «Анализ этапов принятия потребителем решения о покупке» Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	2	
Тема 3.3 Товар в маркетинге	Содержание	10	ОК 01, ОК 02, ДПК 4.1, ДПК 4.2, ДПК 4.3
	Понятие товара и его классификации. Многоуровневая модель товара.	2	
	Атрибутика товара.	2	
	Понятия номенклатуры и ассортимента.	2	
	Конкурентоспособность товара.	2	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 5 «Анализ классификации потребительских товаров и жизненного цикла товаров» Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	2	
Тема 3.4. Ценообразование в маркетинге	Содержание	8	ОК 01, ОК 02, ДПК 4.1,
	Ценовая политика организации.	2	
	Ценовые стратегии организации.	2	

	Тактика ценообразования. Виды скидок.	2	ДПК 4.2, ДПК 4.3
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 6 «Анализ стратегии ценообразования фирмы» Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	2	
Тема 3.5. Система товародвижения в маркетинге	Содержание	6	ОК 01, ОК 02, ДПК 4.1, ДПК 4.2, ДПК 4.3
	Сущность и виды каналов сбыта. Характеристика каналов товародвижения.	2	
	Стратегии товародвижения.	2	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 7 «Анализ каналов сбыта организации» Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	2	
Тема 3.6. Маркетинговые коммуникации	Содержание	6	ОК 01, ОК 02, ДПК 4.1, ДПК 4.2, ДПК 4.3
	Реклама. Личные продажи. Стимулирования сбыта.	2	
	Паблик рилейшнз. Выставка как средство рекламного продвижения.	2	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 8 «Анализ видов рекламы на примере компаний» Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы	2	
Тема 3.7. Области применения маркетинга	Содержание	8	ОК 01, ОК 02, ДПК 4.1, ДПК 4.2, ДПК 4.3
	Международный маркетинг.	2	
	Стратегии адаптации товара на международном рынке.	2	
	Инструменты интернет-маркетинга.	2	
	В том числе практических занятий	2	

	<p>Практическое занятие № 9 «Разработка стратегии «двойной адаптации» в международном маркетинга на примере компании»</p> <p>Текущий контроль – экспертное наблюдение за выполнением работы</p>	2	
<p>Самостоятельная работа обучающихся – выполнение курсовой работы:</p> <p>1. Конкурентоспособность организации.</p> <p>3. Разработка стратегии компании по матрице И. Ансоффа.</p> <p>4. Сущность и задачи SMM.</p> <p>4. подготовка пояснительной записки</p>		6	
<p>Курсовая работа</p> <p>Выполнение курсовой работы по МДК 04.03 является обязательным</p> <p>Тематика курсовых работ</p> <p>Анализ рынка товаров и услуг на примере «...»</p> <p>Примером является товар, который определяет студент по согласованию с преподавателем</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Введение. Цели и задачи работы. Содержание работы 2. Анализ теоретического материала по исследуемой теме 3. Анализ ситуации в области исследуемой темы 4. Практические рекомендации и механизмы решения выявленных проблем <p>Презентация работы</p>			<p>ОК 01, ОК 02, ДПК 4.1, ДПК 4.2, ДПК 4.3</p>
Консультации		2	
Промежуточная аттестация – защита курсовой работы		12	
Всего в семестре (раздел 3)		80	
<p>ПП.04.01 Производственная практика, Оценка торгово-экономической деятельности предприятия (преддипломная практика)</p> <p>Виды работ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Организационно-экономическая характеристика торгового предприятия 2. Анализ ассортимента предприятия 3. Потребительские свойства и показатели качества товара 4. Технология продаж торговой организации 		144/144	<p>ОК 01, ОК 02, ДПК 4.1, ДПК 4.2, ДПК 4.3</p>

5. Планировка торгового зала		
6. Размещение и выкладка товаров в торговом зале		
7. Определение общего объема товарооборота и анализ его динамики		
8. Анализ товарно-групповой структуры и ритмичности товарооборота		
9. Факторный анализ товарооборота		
10. Проведение маркетингового исследования		
11. Рекомендации по росту товарооборота торговой организации		
Промежуточная аттестация – дифференцированный зачет	2	
ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ – комплексный экзамен по ПМ.04	12	
ВСЕГО	424	

2.4. Курсовой проект (работа)

Выполнение курсовых проектов (работ) по модулям МДК.04.01 и МДК.04.03 является обязательным.

Тематика курсовых проектов (работ):

1. Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия на примере «...» (предприятия, на котором проходит производственная практика)
2. Анализ рынка товаров и услуг на примере «...» (товар определяется студентом по согласованию с преподавателем)

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинет «Менеджмента», оснащенный оборудованием:
 стол и стул преподавателя,
 столы и стулья ученические (по кол-ву студентов в группе),
 техническими средствами обучения:
 компьютер с лицензионным программным обеспечением Microsoft Windows10 Pro;
 Office Standard 2016;
 мультимедийный проектор; экран.
 Оснащенные базы практики АО «БГД»

3.2. Учебно-методическое обеспечение

3.2.1. Основные печатные и/или электронные издания

3.2.2 Печатные издания

1. Жилкина, А. Н. Финансовый анализ : учебник и практикум для вузов / А. Н. Жилкина. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 285 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02401-2. — Текст : непосредственный .

3.2.3 Электронные ресурсы:

а) основная учебная литература

1. Мазилкина, Е. И. Маркетинг : учебник для СПО / Е. И. Мазилкина. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, 2024. — 232 с. — ISBN 978-5-4488-1922-3. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/138133.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей
2. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д. В. Бураков [и др.] ; под редакцией Д. В. Буракова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 303 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17281-2. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/538286>.
3. Финансы : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. А. Чалдаева [и др.] ; под редакцией Л. А. Чалдаевой. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 494 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16816-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/5436>.
4. Шадрина, Г. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник для среднего профессионального образования / Г. В. Шадрина, К. В. Голубничий. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 463 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16888-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/538459>.

б) дополнительная учебная литература

1. Григорьева, Т. И. Анализ финансового состояния предприятия : учебник для среднего профессионального образования / Т. И. Григорьева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 486 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9692-0995-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/545011>.
2. Карасев, А. П. Маркетинговые исследования : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. П. Карасев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 315 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-

534-05957-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511785>.

3. Маркетинг : учебник и практикум для вузов / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 386 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16503-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536534>.

4. Погодина, Т. В. Финансовый менеджмент : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. В. Погодина. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 259 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16953-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536810>.

в) учебно-методическая литература

1. Кулагина, Н. А. Практический курс анализа хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. А. Кулагина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 135 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16971-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/539404>

2. Шамис, В. А. Основы маркетинга : практикум для СПО / В. А. Шамис, Г. Г. Левкин. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, 2023. — 100 с. — ISBN 978-5-4488-1655-0. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/134193.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей

3. Шамис, В. А. Основы маркетинга в различных сферах деятельности : учебное пособие для СПО / В. А. Шамис, Г. Г. Левкин. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2023. — 173 с. — ISBN 978-5-4488-1569-0, 978-5-4497-1831-0. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/124751.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей.

3.2.4. Дополнительные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (в действующей редакции)

2. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (в действующей редакции)

3. Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ (в действующей редакции) "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц"

4. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (в действующей редакции) "О защите конкуренции"

5. Федеральный закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ (в действующей редакции) "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации"

6. "ГОСТ Р 51303–2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения" (утв. Приказом Росстандарта от 28.08.2013 N 582-ст) (в действующей редакции)

7. Ценообразование: учебник / В.А. Слепов, Т.Е. Николаева, Е.С. Глазова [и др.] ; под ред. В.А. Слепова. — 3-е изд. — Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2022. — 304 с. - ISBN 978-5-9776-0455-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1840489>.

8. Справочно-правовая система «Консультант+» - URL: <http://www.consultant.ru/>

9. Справочно-правовая система «Гарант» - - URL <https://www.garant.ru/>

10. Новая Цифровая платформа поддержки бизнеса: <https://www.smbn.ru/>

11. Фонд поддержки малого предпринимательства: <https://biznesprost.com/interesno/fond-podderzhki-malogo-predprinimatelstva.html>

12. 10 лучших бизнес-инкубаторов России: <https://viafuture.ru/privlechenie-investitsij/biznes-inkubatory-v-rossii>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК, ОК	Критерии оценки результата (показатели освоённости компетенций)	Формы контроля и методы оценки
ДПК 4.1 ОК 01 ОК 02	<p>Составляет план проведения маркетингового исследования</p> <p>Устанавливает сроки и требования к проведению маркетингового исследования</p> <p>Определяет маркетинговые инструменты, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования</p> <p>Осуществляет поиск первичной и вторичной маркетинговой информации</p> <p>Устанавливает конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках</p> <p>Рассчитывает показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов</p> <p>Разрабатывает предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации</p> <p>Использует программные продукты в системе продвижения товаров (услуг) организации</p>	<p>Контрольные работы, курсовые работы, опросы, зачеты, защиты курсовых работ, квалификационные, экзамены.</p> <p>Экспертное наблюдение за выполнением практических работ</p> <p>Интерпретация результатов выполнения практических заданий, оценка решения ситуационных задач, оценка тестового контроля.</p>
ДПК 4.2 ОК 01 ОК 02	<p>Проводит сбор, мониторинг и систематизирует ценовые показатели товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий</p> <p>Обосновывает конкурентные преимущества товара на внешнем и внутренних рынках</p> <p>Соблюдает правила и принципы разработки бизнес-плана (полнота и точность составления разделов бизнес-плана)</p> <p>Использует информационные технологий в процессе составления бизнес-плана</p> <p>Использует информацию специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана.</p>	
ДПК 4.3 ОК 01 ОК 02	<p>Рассчитывает и обосновывает результаты анализа финансовых результатов деятельности организации</p> <p>Применяет различные платформы в системе продвижения товаров (услуг) организации</p> <p>Обосновывает разработанные мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности</p>	

	Составляет план сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы Выявляет проблемы и риски предпринимательской деятельности	
--	--	--