

РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МОДУЛЕЙ

ОГЛАВЛЕНИЕ

«ПМ.01 ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»	78
«ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ (ПО ВЫБОРУ)»	31
«ПМ.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА (ПО ВЫБОРУ)»»	57
«ПМ.04 ТЕХНОЛОГИЯ РАБОТ ПО ПРОФЕССИИ РАБОЧЕГО 12721 КАССИР ТОРГОВОГО ЗАЛА»	78

**Приложение 1.1
к ОПОП-П по специальности
38.02.08 Торговое дело**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
«ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

1. Общая характеристика рабочей программы профессионального модуля	3
1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы	3
1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля	3
1.3. Обоснование часов вариативной части ОПОП-П	13
2. Структура и содержание профессионального модуля	14
2.1. Трудоемкость освоения модуля	14
2.2. Структура профессионального модуля	14
2.3. Содержание профессионального модуля	15
2.4. Курсовая работа	24
3. Условия реализации профессионального модуля	26
3.1. Материально-техническое обеспечение	26
3.2. Учебно-методическое обеспечение	27
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля	29

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 «Организация и осуществление торговой деятельности». Профессиональный модуль включен в обязательную часть образовательной программы

1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля

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 задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности.	-
ОК.02	определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов	номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и	-

	поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач	программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств	
ОК.03	определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности применять современную научную профессиональную терминологию определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности презентовать бизнес-идею определять источники финансирования	содержание актуальной нормативно-правовой документации современная научная и профессиональная терминология возможные траектории профессионального развития и самообразования основы предпринимательской деятельности основы финансовой грамотности правила разработки бизнес-планов порядок выстраивания презентации	
ОК.04	организовывать работу коллектива и команды взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной	психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности основы проектной деятельности	

	деятельности		
ОК.05	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе	особенности социального и культурного контекста правила оформления документов и построения устных сообщений	
ОК.06	описывать значимость своей специальности применять стандарты антикоррупционного поведения	сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей значимость профессиональной деятельности по специальности стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения	
ОК.07	соблюдать нормы экологической безопасности определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности, осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона	правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности пути обеспечения ресурсосбережения принципы бережливого производства основные направления изменения климатических условий региона	
ОК.09	понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности кратко обосновывать и объяснять	правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика) лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности особенности произношения правила чтения текстов	

	свои действия (текущие и планируемые)писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	профессиональной направленности	
ПК 1.1	<p>пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;</p> <p>проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;</p> <p>обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;</p> <p>анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;</p> <p>создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;</p> <p>составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</p> <p>обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;</p> <p>обобщать и систематизировать коммерческую</p>	<p>методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков;</p> <p>требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</p> <p>стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.</p>	<p>поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;</p> <p>проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;</p> <p>обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);</p> <p>составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;</p> <p>подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;</p> <p>проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;</p> <p>подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.</p>

	информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.		
ПК 1.2	<p>применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;</p> <p>осуществлять выбор поставщиков;</p> <p>оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</p> <p>составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;</p> <p>создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;</p> <p>обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;</p> <p>работать в единой информационной системе.</p>	<p>правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</p> <p>структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;</p> <p>поиска и методов отбора поставщиков;</p> <p>методов и инструментов работы с базами больших данных;</p> <p>требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота.</p>	<p>оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</p> <p>мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;</p> <p>установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;</p> <p>составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.</p>
ПК 1.3	<p>применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;</p> <p>составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</p> <p>обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;</p>	<p>законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;</p> <p>особенностей составления закупочной документации;</p> <p>методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.</p>	<p>формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;</p> <p>составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки</p>

	<p>описывать объект закупки; разрабатывать закупочную документацию; работать в единой информационной системе; 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).</p>		<p>для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры; осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну; 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.</p>
ПК 1.4	<p>классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;</p>	<p>основных технических характеристик, преимуществ и</p>	<p>направления запросов, приглашений и информации</p>

	<p>разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;</p> <p>осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;</p> <p>осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;</p> <p>подготавливать коммерческие предложения, запросы;</p> <p>оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.</p>	<p>особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки;</p> <p>нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность;</p> <p>международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;</p> <p>международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции;</p> <p>стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции;</p> <p>методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках;</p> <p>методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках;</p> <p>основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций;</p> <p>документооборота внешнеторговых сделок;</p> <p>условий внешнеторгового контракта;</p> <p>норм этики и делового общения с иностранными партнерами.</p>	<p>потенциальным участникам внешнеторгового контракта;</p> <p>проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;</p> <p>составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);</p> <p>документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;</p> <p>подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;</p> <p>формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;</p> <p>обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;</p> <p>формирования проекта внешнеторгового контракта;</p> <p>осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;</p> <p>подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.</p>
ПК 1.5	<p>составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении</p>	<p>правил оформления документации по внешнеторговому контракту;</p> <p>порядка документооборота</p>	<p>подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;</p> <p>сбора информации,</p>

	<p>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 контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;</p> <p>осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;</p> <p>осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота.</p>	<p>в организации;</p> <p>основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.</p>	<p>документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;</p> <p>подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.</p>
ПК 1.6	<p>осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;</p> <p>осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;</p> <p>проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового</p>	<p>видов торговых структур; форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка; средств, методов, инноваций в отрасли; организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; требований к порядку</p>	<p>выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;</p> <p>организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления</p>

	<p>пространства; осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей); использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж; применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения; применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок; управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF; оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС; применять электронный документооборот; осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций; 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; оформлять заказы на поставку товаров с применением</p>	<p>заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли; требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность; правил торговли; количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.</p>	<p>расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; приемки товаров по количеству и качеству; соблюдения правил охраны труда.</p>
--	--	--	--

	компьютерных программ; осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.		
--	--	--	--

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
1	-	-	МДК.01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	40	Углубление подготовки, определяемой содержанием обязательной части образовательных программ
2	-	-	МДК.01.02 Организация и осуществление продаж	40	
3	-	-	МДК.01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	30	

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	200	124
Курсовая работа (проект)	20	20
Самостоятельная работа	6	-
Практика, в т.ч.:	108	108

учебная	36	36
производственная	72	72
Промежуточная аттестация, в том числе: МДК 01.01 в форме экзамена, в 3 семестре МДК 01.02 в форме экзамена, в 3 семестре МДК 01.03 в форме экзамена, в 3 семестре ПП 05 ПМ 05 (в случае экзамена ПМ)	36	-
Всего	350	232

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.:	Учебные занятия	Курсовая работа (проект)	Самостоятельная работа	Учебная практика	Производственная практика
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ОК 01-05, ОК07, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6	Раздел 1. МДК 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	72	44	72	50	20	2		
ОК 01-05, ОК07, ОК 09, ПК 1.1- ПК 1.2, ПК 1.6	Раздел 2. МДК.01.02 Организация и осуществление продаж	72	44	72	70	-	2		
ОК 01-05, ОК07, ОК 09, ПК 1.1- ПК 1.3	Раздел 3. МДК.01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	62	36	62	60	-	2		
	Учебная практика	36	36					36	
	Производственная практика	72	72						72
	Промежуточная аттестация	36							
	Всего:	350	232		180	20	6	36	72

2.3. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятия, курсовая работа (проект)	Объем, ак. ч. / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч.	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках		72/44	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09
МДК 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке		72/44	
Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	Содержание	16/6	
	1. Понятие, значение, классификация, источники и комплексный подход к формированию информации.	2	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09
	2. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции.	4	
	3. Информация о спросе, товарном предложении и рыночной конъюнктуре: основные понятия, информация о соотношении спроса и предложения, о тенденциях развития конъюнктуры рынка, использование в практической деятельности. Источники информации. Методы изучения и прогнозирования спроса.	4	
	В том числе практических занятий	6	
	Практическое занятие 1–2. Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на рынке, формирование базы данных поставщиков на основе полученной информации.	4	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6
	Практическое занятие 3. Систематизация и анализ внешней конкурентной среды для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров, сбор и обобщение полученной информации.	2	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6
Тема 1.2.	Содержание	18/10	

Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг	1. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, классификация. Изучение и поиск коммерческих партнеров: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков.	4	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09
	2. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий. Документальное подтверждение исполнения договоров. Организация претензионной работы.	4	
	В том числе практических занятий	10	
	Практическое занятие 4-5. Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения.	4	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6
	Практическое занятие 6-7. Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта.	4	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6
	Практическое занятие 8. Расчет и оформление заказов на поставку товаров.	2	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6
Тема 1.3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	Содержание	8/2	
	1. Условия внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки Incoterms-2010. Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура.	4	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09
	2. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструментов продвижения товаров и услуг отечественных производителей на внешних рынках.	2	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие 9. Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта.	2	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6
Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по	Содержание	10/6	
	1. Риски в коммерческой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Системы управления коммерческими рисками при ведении торговой деятельности.	2	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09

внешнеторговому контракту	В том числе практических занятий	6	
	Практическое занятие 10-11. Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации.	4	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6
	Практическое занятие 12. Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта.	2	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	2	
	Подготовить рефераты по темам 1.1-1.4		
Курсовая работа		20/20	
Раздел 2. Организация и осуществление продаж			
МДК 01.02. Организация и осуществление продаж		72/44	
Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле	Содержание		
	1. Понятие оптовой торговли, функции и особенности. Основные понятия: технология торговли, технологические операции.	8	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09
	2. Виды оптовых торговых предприятий и их функции. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые их потребности		
	3. Классификация складов, их характеристика. Виды складов в зависимости от устройства, места в товародвижении, специализации, условий и сроков хранения.		
	4. Технология складского товародвижения в торговле		
	В том числе практических и лабораторных занятий	16	
	Практическое занятие 1. Составление планировки склада и определение назначения складских помещений	2	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6
	Практическое занятие 2. Определение технико-экономических показателей работы склада.	2	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6
	Практическое занятие 3. Решение задач по нахождению коэффициента установочной площади, коэффициента экспозиционной площади	2	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6
	Практическое занятие 4. Оформление договора поставки, ТТН	2	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6
	Практическое занятие 5. Документальное оформление приемки товаров по количеству.	2	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6
	Практическое занятие 6. Оформление акта ф. торг-1	2	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6

	Практическое занятие 7. Оформление акта приемки ф. торг-2	2	ПК 1.1,ПК 1.2, ПК 1.6
	Практическое занятие 8. Ознакомление с документами, проверяемыми при осуществлении торговой деятельности, их оформление»	2	ПК 1.1,ПК 1.2, ПК 1.6
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле	Содержание		
	1. Розничная торговля: понятие, назначение, цели, задачи, виды. Классификация розничных торговых сетей. Специализация и типизация магазинов. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, виды, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах.	6	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09
	2. Торгово-технологический процесс на предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание, их специфика в магазинах разных типов.	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	24	
	Практическое занятие 9. Ознакомление с ГОСТ Р. 51304–2009. Услуги торговли. Общие требования и ГОСТ. Р. 51304–2009. Услуги торговли. Общие требования и составление перечня возможных дополнительных услуг в зависимости от типа магазина.	2	ПК 1.1,ПК 1.2, ПК 1.6
	Практическое занятие 10. Изучение видов, типов розничных торговых предприятий	2	ПК 1.1,ПК 1.2, ПК 1.6
	Практическое занятие 11. Классификация предприятий розничной торговли по цене и ассортименту реализуемых товаров	2	ПК 1.1,ПК 1.2, ПК 1.6
	Практическое занятие 12. Технологические планировки магазинов и анализ оптимального размещения оборудования в торговом зале	2	ПК 1.1,ПК 1.2, ПК 1.6
	Практическое занятие 13. Расчет эффективности использования торговых площадей магазина	2	ПК 1.1,ПК 1.2, ПК 1.6
	Практическое занятие 14. Изучение покупательского спроса	2	ПК 1.1,ПК 1.2, ПК 1.6
	Практическое занятие 15. Разработка должностных требований к обслуживающему персоналу	2	ПК 1.1,ПК 1.2, ПК 1.6
	Практическое занятие 16. Общие требования и составление перечня возможных дополнительных услуг в зависимости от типа магазина.	2	ПК 1.1,ПК 1.2, ПК 1.6
	Практическое занятие 17. Разработка комплекса мероприятий по оказанию услуг в магазинах	2	ПК 1.1,ПК 1.2, ПК 1.6
	Практическое занятие 18. Анализ структуры ассортимента на примере торговых предприятий	2	ПК 1.1,ПК 1.2, ПК 1.6
	Практическое занятие 19. Источники поступления товаров в торговую сеть, оценка и выбор потенциального поставщика для магазина	2	ПК 1.1,ПК 1.2, ПК 1.6

	Практическое занятие 20. Анализ применения Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли	2	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6
	В том числе самостоятельная работа обучающихся Закон РФ «О защите прав потребителей». Правила продажи отдельных видов товаров. Закон РФ «О защите прав потребителей». Правила продажи товаров дистанционным способом.	2	
Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле	Содержание	10	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09
	Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной коммерции.		
	2. Понятие Интернет-магазина. Классификация моделей Интернет-магазинов. Функции Интернет-магазина. Оптимизация состава функций в зависимости от типа Интернет-магазина. Экономические, социальные и организационные особенности продажи товаров через Интернет-магазин. Внешние и внутренние факторы, определяющие эффективность работы Интернет-магазина. Структура сайта Интернет-магазина, методы ее оптимизации. Принципы информационного наполнения сайта Интернет-магазина		
	3. Особенность организации торгово-технологического процесса в Интернет-торговле. Технологические операции и их взаимосвязь с типом Интернет-магазина и его ассортиментной направленностью. Основные торговые процессы Интернет-магазина, их последовательность. Взаимодействие Интернет-магазина с покупателями: консультирование, прием и обработка заказов, организация оплаты и доставки. Организация обслуживания в Интернет-магазине, формирования перечня основных и дополнительных услуг. Влияние особенностей формирования ассортимента Интернет-магазина на структуру торгово-технологического процесса. Построение схемы торгово-технологического процесса Интернет-магазина, зависимость от ассортимента, методов доставки и оплаты, типа торгового предприятия.		
	4. Задачи и процесс управления Интернет-магазином. Субъект и объект управления. Целевое управление. Формирование стратегии развития Интернет-магазина. Миссия Интернет-магазина и требования к ее формулированию. Функции управления Интернет-магазином. Построение дерева целей, целевое планирование в Интернет-торговле. Анализ и оптимизация управленческой деятельности руководителя		

	Интернет-магазина. Управление качеством услуг Интернет-магазина. Продвижение Интернет-магазина и стимулирование продаж. Анализ управленческих затрат Интернет-магазина. Процесс принятия управленческих решений. Технические средства управления Интернет-магазином.		
	5. Структура персонала и функциональные обязанности сотрудников Интернет-магазина. Формирование внутренней управленческой документации: должностных инструкций, штатного расписания, трудового договора, договора материальной ответственности. Распределение обязанностей. Определение потребности в персонале Интернет-магазина, процедура отбора и набора кадров. Использование различных организационных структур управления в торговых организациях, применяющих технологии электронной торговли. Адаптация структуры управления. Жесткие и гибкие структуры управления. Централизованное и децентрализованное управление. Этапы разработки и внедрения структур управления в Интернет-магазинах различной направленности. Применение различных стилей руководства персоналом Интернет-магазина. Методы стимулирования персонала Интернет-магазина.		
	В том числе практических и лабораторных занятий	4	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6
	Практическое занятие 21. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и технологии интернет вещей.		
	Практическое занятие 22. Организация работы торговых площадок на основе технологии интернет-вещей.		
Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд		62/36	
МДК. 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд		62/36	
Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения	Содержание	4	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09
	1. Законодательство о контрактной системе. Состав субъектов закупок и их функции. Полномочия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в ФКС. Требования к участникам закупки.	2	
	2. Контрактная служба. Комиссия по осуществлению закупок. Специализированная организация. Эксперты. Экспертные организации.	2	

Тема 3.2. Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд	Содержание	10/8	ПК 1.1,ПК 1.2,ПК 1.3, ОК 01,ОК 02, ОК 03,ОК 04, ОК 05,ОК 07, ОК 09
	1. Планирование и нормирование в сфере закупок. Формирование планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.	2	
	В том числе практических занятий	8	
	Практическое занятие № 1. Составление планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.	2	
	Практическое занятие № 2. Составьте план закупок на определенный период времени, учитывая прогноз потребности и доступные бюджетные средства.	2	
	Практическое занятие № 3. Проведите анализ условий тендерной документации и выберите наиболее подходящего поставщика.	2	
	Практическое занятие № 4. Проведите анализ эффективности закупочной деятельности для государственных и муниципальных нужд, используя ключевые показатели эффективности	2	
Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок	Содержание	14/10	ПК 1.1,ПК 1.2,ПК 1.3, ОК 01,ОК 02, ОК 03,ОК 04, ОК 05,ОК 07, ОК 09
	1. Определение объекта закупки. Правила описания объекта закупки. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов.	2	
	2. Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).	2	
	В том числе практических занятий	10	
	Практическое занятие № 5. Подготовка технического задания на закупку.	2	
	Практическое занятие № 6. Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок.	2	
	Практическое занятие № 7. Определение процедуры закупок (открытый конкурс или аукцион) в зависимости от стоимости закупки и источников средств (собственные, заемные).	2	
	Практическое занятие № 8. Расчёт максимального размера обеспечения заявки для аукциона при разных условиях.	2	
	Практическое занятие № 9. Проведите анализ эффективности системы контроля и аудита закупок.	2	
Тема 3.4.	Содержание	10/6	ПК 1.1,ПК 1.2,ПК 1.3,

Государственный и муниципальный контракт	1. Подготовка и заключение государственного и муниципального контракта. Общие требования и существенные условия контракта.	2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09
	2. Обеспечение исполнения контракта. Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий. Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком. Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта.	2	
	В том числе практических занятий	6	
	Практическое занятие № 10. Размещение информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет. Реестр контрактов, заключенных заказчиком.	2	
	Практическое занятие № 11. Определение минимальной стоимости одного из контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения добросовестности.	2	
	Практическое занятие № 12. Разработайте предложения по оптимизации системы государственных и муниципальных контрактов.	2	
Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок.	Содержание	10/6	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09
	1. Аудит и контроль в сфере закупок. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков.	2	
	2. Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.	2	
	В том числе практических занятий	6	
	Практическое занятие № 13. Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика.	2	
	Практическое занятие № 14. Разработайте методику проведения внутреннего контроля закупок.	2	
	Практическое занятие № 15. Проведите анализ результатов внешнего аудита закупок.	2	
Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях	Содержание	14/6	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09
	1. Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях.	2	
	2. Осуществление закупок в коммерческих организациях. Контракты по закупкам в коммерческих организациях.	2	
	3. Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок.	2	
	В том числе практических занятий	6	

	Практическое занятие № 16. Разработайте стратегию закупок для коммерческой организации.	2	
	Практическое занятие № 17. Анализируйте эффективность системы закупок в коммерческой организации.	2	
	Практическое занятие № 18. Определение ответственности за нарушение условий поставки по ФЗ-44.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	2	
	Изучить законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций.	2	
Учебная практика Виды работ: Учебная практика (если предусмотрена итоговая (концентрированная) практика) Виды работ 1. Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации. 2. Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка. 3. Составление коммерческого запроса, оферты, сопроводительного письма. 4. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках. 5. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта. 6. Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта. 7. Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; 8. Оформление претензий при нарушении договорных обязательств; 9. Подготовка алгоритма по организации претензионной работы. 10. Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС. 11. Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.		36	
Производственная практика Виды работ: 1. Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках. 2. Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта.		72	

3. Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.		
4. Изучение инструкций по охране труда.		
5. Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.		
6. Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта.		
7. Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.		
8. Приемка товаров по количеству и качеству.		
9. Составление и оформление закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры.		
Промежуточная аттестация в форме экзамена	36	
Всего	350	

2.4. Курсовая работа

Тематика курсовых работ:

1. Исследование и систематизация открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции.
2. Оценка объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках.
3. Анализ требований внешнего рынка к товарной продукции организации и разработка рекомендаций ее омологации.
4. Исследование конъюнктуры и емкости товарных рынков.
5. Определение конкурентных преимуществ продукции организации на внешних рынках.
6. Оценка исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.
7. Содержание и характер международных торговых сделок (на конкретные виды и группы товаров по выбору).
8. Процедура подготовки и проведения экспортной (импортной) сделки (товар и покупатель по выбору студента).
9. Страхование грузов при исполнении контрактов купли-продажи.
10. Инкотермс. Сфера действия, особенности и сравнительная характеристика базисных условий поставки.
11. Анализ содержания отдельных контрактов.
12. Международная электронная торговля.
13. Проблемы и тенденции ведения электронной торговли в глобальной информационной сети «Интернет».
14. Коммерческая деятельность розничной торговой организации и ее эффективность.
15. Коммерческая деятельность по изучению и прогнозированию спроса.
16. Организация выбора поставщиков в торговой организации.
17. Организация хозяйственных связей по поставкам товаров в предприятиях торговли.
18. Коммерческая деятельность по выбору поставщиков и заключению договоров на поставку товаров.

19. Организация торгово-технологического процесса в розничных торговых предприятиях.
20. Разработка рекламной информации и инструментов продвижения товаров и услуг на внешний рынок.
21. Совершенствование организации приемки товаров.
22. Развитие дополнительных услуг в коммерческой организации.
23. Систематизация информации о закупочной деятельности государственного заказчика.
24. Оценка предложенных котировочных заявок участников размещения государственных закупок.
25. Организация контроля над размещением государственных закупок.

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинет «Специальных дисциплин»

№	Наименование	Тип	Основное/ специализированное	Краткая (рамочная) техническая характеристика	Код профессиональ- ного модуля, дисциплины
1	Посадочные места по количеству обучающихся (парты)	Мебель	основное		ПМ 01
2	Рабочее место преподавателя	Мебель	основное		ПМ 01
3	Компьютер с программным обеспечением для преподавателя (системный блок, монитор, клавиатура, мышь)	ТС	основное		ПМ 01
4	Принтер	ТС	основное		ПМ 01
5	Экран, доска	ТС	основное		ПМ 01
6	Мультимедиа проектор	ТС	основное		ПМ 01
7	Комплект учебно-методических материалов	УМК	основное		ПМ 01

Кабинет «Информационных технологий»

№	Наименование	Тип	Основное/ специализи- рованное	Краткая (рамочная) техническая характеристика	Код профессиональ- ного модуля, дисциплины
1	Посадочные места по количеству обучающихся (парты)	Мебель	основное		ПМ 01
2	Рабочее место преподавателя	Мебель	основное		ПМ 01
3	Компьютер с программным обеспечением для преподавателя (системный блок, монитор, клавиатура, мышь)	ТС	основное		ПМ 01
4	Ноутбук с программным обеспечением для преподавателя (мышь)	ТС	основное		ПМ 01
5	Принтер	ТС	основное		ПМ 01
6	Интерактивная доска, проектор	ТС	основное		ПМ 01
7	Компьютеры с программным обеспечением для студентов (системный блок,	ТС	основное		ПМ 01

№	Наименование	Тип	Основное/ специализи- рованное	Краткая (рамочная) техническая характеристика	Код профессиональ- ного модуля, дисциплины
	монитор, клавиатура, мышь)				
8	Ноутбуки с программным обеспечением для студентов (мышь)	ТС	основное		ПМ 01
9	Комплект учебно- методических материалов: методические указания к практическим занятиям	УМК	основное		ПМ 01
10	Нормативная документация и свободно распространяемое ПО	УМК	основное		ПМ 01

3.2. Учебно-методическое обеспечение

3.2.1. Основные печатные и/или электронные издания

1. Жулидов, С. И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022. — 350 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/987233. - ISBN 978-5-8199-0842-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1820262> – Режим доступа: по подписке.

2. Заволокина, Л. И. Мировая экономика: учебное пособие для среднего профессионального образования/ Л. И. Заволокина, Н.А.Диесперова.— Москва: Издательство Юрайт, 2022.— 182с.— (Профессиональное образование).— ISBN 978-5-534-13765-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497346>

3. Иванов, Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 182 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016902-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1343176> – Режим доступа: по подписке.

4. Иванов, Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 182 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016902-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1343176> – Режим доступа: по подписке.

5. Изотова, Г. С. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник для среднего профессионального образования / Г. С. Изотова, С. Г. Еремин, А. И. Галкин. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 396 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15057-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495531>

6. Кнутов, А. В. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. В. Кнутов. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 316 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11348-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495532>

7. Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 420

с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13829-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495169>

8. Методы стимулирования продаж в торговле: учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышгалева, Т.В. Панкина. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. — 304 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0796-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1077649> – Режим доступа: по подписке.

9. Саталкина, Н. И. Экономика торговли: учебное пособие / Н. И. Саталкина, Б. И. Герасимов. Г. И. Терехова. — Москва: ФОРУМ, 2021. — 232 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-485-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1287439>– Режим доступа: по подписке.

10. Стерлигова, А. Н. Управление запасами в цепях поставок: учебник / А.Н. Стерлигова. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 430 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-011223-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1832388>. – Режим доступа: по подписке.

3.2.2. Дополнительные источники

1. Безлапов В.В. Технологии управления внешнеторговой деятельностью региона: монография /В.В Безлапов, С.А.Лочан, Д.В.Федюнин, А.Д.Петросян, руков. авт.колл. В.В. Безлапов.- Москва: РУСАЙИС, 2022-586 с.

2. Волгина Н.А. Международная торговля: учебник/Н.А Волгина.- Москва: КНОРУС, 2022.- 274с- (Бакалавриат)

3. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник/Г.Г. Иванов. – Москва: КНОРУС, 2022. -222 с.- (среднее профессиональное образование) ISBN 978-5-406-09325-2

4. Лазарева Н.В. Актуальные проблемы учета внешнеэкономической деятельности: учебное пособие/ Н. В. Лазарева. – Москва: РУСАЙНС, 2023. -122 с. ISBN978-5-4365-9920-5

5. Современное торговое дело: учебное пособие/ кол. авторов; под ред. Л.Б. Нюрнбергер Н.А Лучиной.- Москва: РУСАЙИС, 2022 – 138с. ISBN 978-5-4365-8388-4

6. Сулоева А.А. Управление закупками в процессе принятия управленческих решений: учебное пособие (А.А Сулоев- Москва: РУСАЙИС, 2022-104 с. ISBN 978- 5- 4365-9728-7

7. Трофимовская А.В. Эффективность контрактной системы в сфере государственных и муниципальных закупок в современных социально-экономических условиях: учебное пособие / А.В. Трофимовская, С.А. Сергеева, И.П. Гладилина – Москва: РУСАЙИС, 2022 – 80 с. ISBN 978-5-4365-9730-0

8. Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/165979> — Режим доступа: для авториз. пользователей

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК, ОК	Критерии оценки результата (показатели освоённости компетенций)	Формы контроля и методы оценки
ПК 1.1 ОК 01 ОК 02	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	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных

	товарной продукции организации; разрабатывает рекомендации по омологации 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 рынках	показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий.
ПК 1.2 ОК 01	выполняет операции по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной последовательности с соблюдением требований к их содержанию	Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации:
ПК 1.3 ОК 01	определяет начальную цену закупки с учетом требований федерального законодательства и проводит описание объекта закупки; составляет и оформляет закупочную документацию в соответствие с требованиями и осуществляет ее проверку для проведения закупочной процедуры; оформляет протоколы заседаний закупочных комиссий; выполняет проверку комплекта закупочной документации для обеспечения государственных, муниципальных и корпоративных нужд.	в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, работ по учебной практике; при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях;
ПК 1.4 ОК 01 ОК 05	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 внешнеторгового контракта с контрагентом.	соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации, в т.ч. иностранных языках; коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной, производственной практике;
ПК 1.5 ОК 01 ОК 05	осуществляет подготовку документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; 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; проводит мониторинг и документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; осуществляет подготовку предложений по применению мер ответственности и совершению	умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и

	соответствующих действий в случае нарушения обязательств и выполняет претензионную работу.	культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.
ПК 1.6 ОК 01 ОК 05	выполняет торгово-технологические операции в соответствии с установленным алгоритмом, в том числе с использованием искусственного интеллекта; осуществляет приемку товаров по количеству и качеству в полном соответствии с договором поставки; оформляет документы по приемке товаров в соответствии установленными требованиями; соблюдает правила охраны труда при выполнении торгово-технологических операций	<p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – на практических занятиях; – при выполнении и защите курсовой работы; – при выполнении работ на различных этапах учебной, производственной практики; - при проведении защиты отчетов по учебной, производственной практик; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена / профессионального экзамена по оценочным средствам организаций партнеров и/или профессионального сообщества.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
«ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ (ПО ВЫБОРУ)»**

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

1. Общая характеристика рабочей программы профессионального модуля	33
1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы	33
1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля	33
1.3. Обоснование часов вариативной части ОПОП-П	38
2. Структура и содержание профессионального модуля	38
2.1. Трудоемкость освоения модуля	38
2.2. Структура профессионального модуля	
390	
2.3. Содержание профессионального модуля	
401	
2.4. Курсовой проект (работа)	
512	
3. Условия реализации профессионального модуля	523
3.1. Материально-техническое обеспечение	
523	
3.2. Учебно-методическое обеспечение	
535	
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля	545

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

1.4. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы

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

Профессиональный модуль включен в обязательную и вариативную часть образовательной программы

1.5. Планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

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

	оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач	устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства;	
ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности;	психологические основы деятельности коллектива; психологические особенности личности; основы проектной деятельности;	-
ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке; проявлять толерантность в рабочем коллективе	правила оформления документов; правила построения устных сообщений; особенности социального и культурного контекста	-
ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы;	правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности	-
ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования; определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения	составных элементов маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты; методов изучения рынка, анализа окружающей среды; этапов маркетинговых исследований, их	выявления проблем и формулирования целей исследования; планирования проведения маркетингового исследования; определения маркетинговых инструментов, с помощью которых

	<p>маркетингового исследования;</p> <p>составлять комплексный план проведения маркетингового исследования;</p> <p>составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования;</p> <p>проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга.</p>	<p>результат;</p> <p>методы проведения маркетингового исследования;</p> <p>психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях.</p>	<p>будут получены комплексные результаты исследования;</p> <p>подготовки и согласования плана проведения маркетингового исследования;</p> <p>поиска первичной и вторичной маркетинговой информации;</p> <p>подготовки процесса проведения маркетингового исследования, установление сроков и требований к проведению маркетингового исследования;</p> <p>проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга.</p>
<p>ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации</p>	<p>обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;</p> <p>использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.</p>	<p>средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики.</p>	<p>разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации;</p> <p>применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации;</p> <p>применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации.</p>
<p>ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий</p>	<p>обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги;</p> <p>работать с информационной базой данных</p>	<p>порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен.</p>	<p>проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий;</p> <p>проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с</p>

			использованием информационных интеллектуальных технологий.
ПК 2.4 Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках	анализировать текущую рыночную конъюнктуру.	видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности; методов оценки конкурентной среды.	установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках.
ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов	применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; развивать идеи до бизнес-предложений; оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке; оценивать риски, связанные с бизнесом; анализировать бизнес-концепции; предлагать идеи для дальнейшего развития; 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	норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; роли и значения бизнес-плана; основных функций бизнес-плана; классификации основных типов бизнес-планов; методологии и процессов развития бизнес-идей; порядка разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью.	применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана; разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.
ПК 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской	собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета	принципов и методов управления информационными данными с	расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том

<p>деятельности, в том числе с применением программных продуктов</p>	<p>экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации; использовать методы экономического анализа; анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов; оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.</p>	<p>использованием информационных интеллектуальных технологий; методов экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений; методов сбора и обработки экономической информации, а также осуществления техникоэкономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов; 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.</p>	<p>числе с применением программных продуктов.</p>
<p>ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности</p>	<p>разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда; оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации; предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической</p>	<p>методических материалов по планированию, учету и анализу деятельности организации; спектра специализированных программных продуктов; интерфейса автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации; инновационных средств и устройств информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в предпринимательской</p>	<p>определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности</p>

	эффективности деятельности организации.	деятельности.	
ПК 2.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы	собирать информацию о бизнес-проблемах; анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков.	рисков: понятия и видов; 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.	сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы

1.6.Обоснование часов вариативной части ОПОП-П

№№ п/п	Дополнительные профессиональные компетенции	Дополнительные знания, умения, навыки	№, наименование темы	Объем часов	Обоснование включения в рабочую программу
1	-	-	Раздел 1. МДК 02.01 Технология проведения маркетинговых исследований	10	Углубление подготовки, определяемой содержанием обязательной части образовательных программ
2	-	-	Раздел 2. МДК 02.02 Ценообразование в торговой деятельности.	16	Углубление подготовки, определяемой содержанием обязательной части образовательных программ
3	-	-	Раздел 3. МДК.02.03 Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы	30	Углубление подготовки, определяемой содержанием обязательной части образовательных программ

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	162	108
Курсовая работа (проект)	20	20
Самостоятельная работа	18	-
Практика, в т.ч.:	108	108

учебная	36	36
производственная	72	72
Промежуточная аттестация, в том числе: МДК 02.01 в форме дифференцированного зачета в 4 семестре МДК 02.02 в форме экзамена в 4 семестре МДК 02.03 в форме экзамена в 4 семестре	24	-
Всего	332	216

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.:	Учебные занятия	Курсовая работа (проект)	Самостоятельная работа	Учебная практика	Производственная практика
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	Раздел 1. Технология проведения маркетинговых исследований	66	38	66	60	-	6		
ПК 2.3, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	Раздел 2. Ценообразование в торговой деятельности.	60	32	60	54	-	6		
ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	Раздел 3. Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы	74	38	74	48	20	6		
	Учебная практика	36	36					36	
	Производственная практика	72	72						72
	Промежуточная аттестация	24							
	Всего:	332	216	200	162	20	18	36	72

2.3. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических занятия, курсовая работа (проект)	Объем, ак. ч. / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч.	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Раздел 1. Технология проведения маркетинговых исследований		66/38	
МДК 02.01 Технология проведения маркетинговых исследований		66/38	
Тема 1.1. Понятия и сущность маркетинговых исследований	Содержание	10/6	
	1. Цели, задачи и функции маркетинговых исследований. Предмет, объект и основные направления маркетинговых исследований. Понятие и роль маркетинговых исследований в системе маркетинга.	2	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	2. Основные этапы становления и развития маркетинговых исследований. Разработка исследований, сбор данных, анализ данных, формирование основных выводов и интерпретация результатов. Специализированные программные продукты, применяемые в маркетинге. Основные понятия, цели и задачи проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга. Принципы маркетинговых исследований	2	
	В том числе практических занятий	6	
	Практическое занятие 1. Построение дерева целей маркетинговых исследований.	2	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5
	Практическое занятие 2-3. Постановка цели и определение задач маркетинговых исследований на предприятиях торговли. Составление программы маркетингового исследования исходя из поставленных целей и задач.	4	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5
Тема 1.2. Сущность и содержание маркетинговой информационной системы	Содержание	6/2	
	1. Основные понятия и принципы маркетинговой информационной системы.	2	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие 4. Выявление проблемы и определение этапов проведения маркетинговых исследования на примере предприятия торговли (предприятие определяется по выбору студентов).	2	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	2	

	Подготовить сообщение на тему: «Структура и основные этапы проведения маркетингового исследования».		
Тема 1.3. Типы маркетинговых исследований	Содержание	10/8	
	1. Поисковые, описательные и пояснительные исследования. Качественные и количественные маркетинговые исследования. Постоянные и разовые исследования	2	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	В том числе практических занятий	8	
	Практическое занятие 5. Определение типа маркетингового исследования по выявленным проблемам деятельности торговой организации.	2	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5
	Практическое занятие 6. Сравнительная характеристика типов маркетингового исследования. Их преимущества и недостатки, области применения.	2	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5
	Практическое занятие 7-8. Разработайте сценарий проведения маркетингового исследования методом фокус-групп. Раскройте достоинства и недостатки метода фокус-группы.	4	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5
Тема 1.4. Технология проведения маркетинговых исследований внешней и внутренней среды	Содержание	8/4	
	1. Методы маркетинговых исследований определения емкости целевого рынка: источники получения маркетинговой информации и способы анализа спроса, в том числе в Яндекс.Вордстат и Google Trends. Методы маркетинговых исследований определения рисков бизнеса, оценки внешней среды компании: PEST-анализ. SWOT – анализ – метод маркетингового исследования внешней и внутренней среды компании.	2	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	2. Методы оценки конкурентной среды и конкурентоспособности товара	2	
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие 9. Определение емкости целевого рынка предприятия торговли (предприятие определяется по выбору обучающихся).	2	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5
	Практическое занятие 10. Определение конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках (товар определяется по выбору обучающихся).	2	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5
Тема 1.5. Основные понятия и методы кабинетных маркетинговых исследований	Содержание	8/6	
	1. Сущность кабинетных маркетинговых исследований и их характеристика. Методы кабинетных маркетинговых исследований: традиционный (классический) анализ; контент-анализ документов; информативно-целевой анализ	2	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	В том числе практических занятий	6	

	Практическое занятие 11. Определение рыночной доли присутствия торгового предприятия традиционным методом исследования (предприятие определяется по выбору обучающихся).	2	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5
	Практическое занятие 12-13. Оценка финансовых показателей деятельности торговой организации по данным финансовой отчетности, как источник информации для оценки внутренней среды торгового предприятия.	4	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5
Тема 1.6. Основные понятия и методы полевых маркетинговых исследований	Содержание	6/4	
	1. Наблюдение как важнейший метод сбора маркетинговой информации. Методы сбора первичной информации (анкетирование, экспертные оценки, телефонное интервью, групповое интервью (фокус-групп). Панельные исследования. Экспериментальные (опытные) исследования. Проективные методы исследований. Проведение исследований методом Eye tracking (Ай Трекинг).	2	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие 14-15. Проведите сбор первичной информации для проведения маркетингового исследования с помощью интернет-ресурсов	4	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5
Тема 1.7. Система выборочных маркетинговых исследований	Содержание	8/4	
	1. Основные понятия, используемых при проведении выборочных исследований. Виды выборки	2	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие 16-17. Построение программы выборочного маркетингового исследования. Сбор информации и обобщение результатов выборочного исследования.	4	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5
	В том числе самостоятельная работа обучающихся Подготовить сообщение на тему: «Основные этапы проектирования и определения объема выборки».	2	
Тема 1.8. Обработка результатов маркетинговых исследований	Содержание	4	
	1. Методы обработки данных маркетинговых исследований	2	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	В том числе самостоятельная работа обучающихся Подготовить сообщение на тему: «Программные продукты, используемые при обработке данных результатов маркетинговых исследований»	2	
Тема 1.9.	Содержание	6/4	

Оформление отчета маркетинговых исследований	1. Содержание и структура отчета маркетинговых исследований. Оформление и методы презентации отчета с помощью цифровых технологий.	2	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие 18-19. Презентация отчета результатов маркетингового исследования	4	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5
Раздел 2. Ценообразование в торговой деятельности		60/32	
МДК 02.02. Ценообразование в торговой деятельности		60/32	
Тема 2.1. Цена как маркетинговый инструмент хозяйствования.	Содержание	4/2	
	1. Цели ценообразования: цели в отношении прибыли; выживание предприятия как цель ценообразования. Цели ценообразования в условиях конкуренции. Поддержание высокого имидж предприятия как цель ценообразования. Ценовая эластичность. Ценовая конкуренция.	2	ПК 2.3, ПК 2.5, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие 1. Ценовая тактика или корректировка цен для достижения генеральных целей бизнеса	2	ПК 2.3, ПК 2.5
Тема 2.2. Антимонопольная политика и государственное регулирование цен на товары	Содержание	10/4	
	1. Цели и объекты государственного регулирования торговых операций. Установление твердых фиксированных цен. Установление предельного уровня торговых надбавок к отпускным ценам производителя для оптовой и розничной торговли.	2	ПК 2.3, ПК 2.5, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	2. Взаимосвязь ценообразования и системы налогообложения. Формирование цен на товары, приобретаемые через систему Госзаказа.	2	
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие 2. Расчёт фактической цены товара и ее влияние на заготовительный оборот изменений фактического объёма закупок и среднего уровня закупочных цен.	2	ПК 2.3, ПК 2.5
	Практическое занятие 3. Определение максимальных закупочных цен в системе госзакупок.	2	ПК 2.3, ПК 2.5
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	2	
	Подготовить сообщение на тему: «Федеральная антимонопольная служба»		
Тема 2.3. Ценовая политика торговой организации	Содержание	10/6	
	1. Цели ценовой политики. Принципы ценовой политики. Факторы, определяющие ценовую политику. Формы реализации ценовой политики. Методы реализации ценовой политики. Основные направления ценообразования и ценовой политики организаций торговли. Формирование	2	ПК 2.3, ПК 2.5, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09

	ценовой политики: определение спроса; оценка издержек производства. Принципы рыночного ценообразования. Влияние инфляции на уровень цен.		
	В том числе практических занятий	6	
	Практическое занятие 4-6. Кейс 1. Построение алгоритма разработки ценовой политики торговой организации в зависимости от генеральных целей бизнеса. Кейс 2. Анализ цен и товаров конкурентов. Кейс 3. Сравнительный анализ ценовой политики по различным предприятиям региона и страны.	6	ПК 2.3, ПК 2.5
	В том числе самостоятельная работа обучающихся Подготовить сообщение на тему: «Инфляция в РФ»	2	
Тема 2.4. Основные методы ценообразования в торговой организации	Содержание	16/10	
	1. Анализ ценообразующих факторов и их влияние на выбор метода ценообразования. Торговая наценка как основной инструмент формирования цен. Наценки оптовой, розничной и электронной торговли.	2	ПК 2.3, ПК 2.5, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	2. На основе издержек производства: методы полных и предельных затрат. Себестоимость как основа формирования цен на товары: состав издержек, процедура калькуляции цены. Ценообразование на основе безубыточности. Ценообразование и издержки (управленческий учет и методы затратного ценообразования) Конкурентный метод. Метод ценообразования по доходу на капитал. Метод определения цен с ориентацией на спрос. Метод установления цены на уровне текущих цен. Инновационные методы ценообразования. Ценообразование в сети Интернет. Формирование цен на товары в интернет-магазине	2	
	3. Система скидок к цене как метод ценообразования. Его роль и современные подходы к разработке программ лояльности торговой организации	2	
	В том числе практических занятий	10	
	Практическое занятие 7 Практика использования метода полных затрат, практика использования предельных затрат.	2	ПК 2.3, ПК 2.5
	Практическое занятие 8-10. Кейс 1. Расчет цен на товары в оптовой, закупочной, розничной, электронной торговле. Кейс 2 Заполните недостающие элементы в структурно-логической схеме розничной цены товара, поясните на примере конкретного товара классификацию цен в зависимости от стадии товародвижения.	6	ПК 2.3, ПК 2.5

	Кейс 3. Предложения скидок при разработке программы лояльности для постоянных покупателей.		
	Практическое занятие 11. Практика поправок на базисные условия поставок, на комиссионное вознаграждение посредника, на платеж наличными, на количество, на инфляцию, на уторговывание, на технико-экономические параметры. Учет в конкурентной цене коммерческих поправок и введение поправки на комплектацию	2	ПК 2.3, ПК 2.5
Тема 2.5. Формирование цен в розничной и электронной торговле	Содержание	8/4	
	1. Формы интеграции в торговле. Методы и формы поддержания розничных цен. Особенности ценообразования при ведении электронной торговли.	2	ПК 2.3, ПК 2.5, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие 12. Анализ и оценка индивидуальных и коллективных соглашений о поддержании розничных цен	2	ПК 2.3, ПК 2.5
	Практическое занятие 13. Формирование цен с помощью торговые скидок. Практика применения системы скидок на конкретном торговом предприятии. Практический опыт крупнейших электронных торговых площадок.	2	ПК 2.3, ПК 2.5
	В том числе самостоятельная работа обучающихся Подготовить сообщение на тему: «Роль электронной торговли в современном мире»	2	
Тема 2.6. Стратегии ценообразования	Содержание	4/2	
	1. Ценовая стратегия торгового предприятия. Факторы, влияющие на решения о выборе стратегии ценообразования. Тактика реализации ценовой стратегии. Взаимодействие предприятий-изготовителей при выпуске товара на рынок и торгового предприятия при различных ценовых стратегиях. 2. Стратегии ценообразования для новых товаров. Стратегия «снятие сливок». Стратегия проникновения на рынок.	2	ПК 2.3, ПК 2.5, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие 14. Анализ и оценка стратегий ценовой и неценовой конкуренции по материалам реального сектора экономики.	2	ПК 2.3, ПК 2.5
Тема 2.7. Ценообразование во внешней торговле	Содержание	4/2	
	1. Тип внешнеэкономической торговой политики. Цены мирового рынка: понятие, критерии определения. Влияние мировых цен на внутренний рынок и уровень цен отечественных производителей. Понятие контрактной цены, методы ее определения и способы фиксации	2	ПК 2.3, ПК 2.5, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09

	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие 15. Методика и практика применения расчета цен внешнеторговых контрактов	2	ПК 2.3, ПК 2.5
Тема 2.8. Таможенные пошлины и их роль в ценообразовании	Содержание	4/2	
	1. Роль торговых пошлин во внешнеторговом ценообразовании. Определение таможенной стоимости ввозимых товаров. Определение таможенной стоимости вывозимых товаров. Формирование цен на экспортируемую и импортируемую продукцию. Таможенные платежи. Таможенная процедура. Таможенная оценка. Виды таможенных пошлин. Антидемпинговые пошлины. Компенсационные пошлины	2	ПК 2.3, ПК 2.5, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие 16. Практика определения размера таможенных пошлин на экспортируемую и импортируемую продукцию, на импортные товары в розничной сети и в сети Интернет.	2	ПК 2.3, ПК 2.5
Раздел 3. Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы		48/18	
МДК 02.03. Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы		48/18	
Тема 3.1. Технология, основные принципы и структура управления бизнесом	Содержание	2	
	1. Технология управления бизнесом. Основные понятия, категории и объекты управления бизнесом. Принципы управления. Система управления: субъект, объект, прямые и обратные связи. Факторы, определяющие выбор типа организационных структур управления. Информационные и технические средства управления бизнесом. Показатели оценки эффективности управления бизнесом.		ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
Тема 3.2. Бизнес-план и его роль в современном предпринимательстве	Содержание	4	
	1. Бизнес-планирование как элемент экономической политики организации. Основные цели составления бизнес-плана. Финансовые цели бизнес-планирования. Классификация основных типов бизнес-планов. Инвестиционный план как разновидность бизнес-плана. Характеристика, назначение, перспективы и область применения.		ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	2	
	Проведите сравнительный анализ основных целей составления внутренних и инвестиционных бизнес-планов.		
Тема 3.3. Структура и функции бизнес-плана	Содержание	4/2	
	1. Основные функции бизнес-плана. Основные правила и схема построения процесса разработки бизнес-плана. Технология разработки и структура бизнес-плана.		ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09

	Предпринимательская идея и её выбор. Источники формирования предпринимательских идей. Методы выработки предпринимательских идей.		
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие 1. Составление визитки команды. Построение организационной структуры управления предпринимательской единицы. Формирование и описание бизнес-идеи. Первоначальная подготовка резюме бизнес-плана. Инвестиционное предложение.		ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8
Тема 3.4. Основные источники финансирования предпринимательской единицы.	Содержание	6/2	
	1. Государственное регулирование инвестиционной деятельности. Источники финансирования и анализ инвестиций в структуре бизнес-плана. Основные источники финансирования предпринимательской единицы: банковские и коммерческие кредиты, лизинг, франчайзинг. Венчурное финансирование. Бизнес-ангелы. Система налогов и сборов Российской Федерации. Виды систем налогообложения в России.		ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	В том числе практических занятий	2	ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8
	Практическое занятие 2. Расчет размеров выплат по процентным ставкам кредитования, лизинговым операциям, договорам франчайзинга. Выбор системы налогообложения для ведения бизнеса.		ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	2	
	Изучите налоговое планирование как источник финансирования предпринимательской единицы.		
Тема 3.5. Анализ и оценка рисков	Содержание	6/2	
	1. Виды предпринимательских рисков и методика их оценки. Экспертный анализ рисков. Количественный анализ риска. Методика оценки рисков. Модель Остервальдера и Пинье.		ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие 3. Возможные риски и формы страхования. Применение Pest – анализа с целью определения предпринимательских рисков.		ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	2	
	Рассмотрите страхование рисков и иные способы минимизации рисков.		
Тема 3.6 Технология разработки разделов бизнес-плана предпринимательской единицы	Содержание	12/4	
	1. Общая характеристика бизнеса, описание предпринимательской единицы. Описание модели Остервальдера для разработки бизнес-моделей.		ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	2. Краткая характеристика проекта. Описание бизнес-идеи. Матрица Ансоффа и стратегии роста бизнеса. Факторы инвестиционной привлекательности бизнес-проекта.		

	3. План маркетинга. Применение метода 5W Шеррингтона для сегментации рынка. Сегменты рынка B2B, B2C, B2G, C2C, их характеристика и отличия. Характеристика рынков сбыта.		
	4. Производственный и организационный план. Финансовый план. Резюме бизнес-плана.		
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие 4. Описание компании. Разработка логотипа фирмы и составление слогана. Оценка целевого рынка. Применение метода 5W Шеррингтона для определения целевой аудитории. Разработка анкеты для опроса потенциальных клиентов и распространение ее в сети Интернет, социальных мессенджерах и иных цифровых аналогах.		ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8
	Практическое занятие 5. Планирование рабочего процесса. Определение бизнес-процессов и составление схемы ведения предпринимательской деятельности. Разработка организационной структуры управления компании. Структурные подразделения компании, их описание и функциональное назначение.		ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8
Тема 3.7. Финансовое моделирование деятельности предпринимательской единицы	Содержание	6/4	
	1. Финансовое планирование как раздел бизнес-плана. Основные этапы составления финансового плана компании. Методика расчета финансовых показателей.		ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие 6. Заполнение нормативов для проведения экономических расчетов. Составление бюджета инвестиций на приобретение оборудования. Расчет потребности в оборотном капитале. Прочие расходы стартового периода. Расчеты цен и себестоимости.		ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8
	Практическое занятие 7. Составление плана продаж в натуральном и стоимостном выражении. Составление плана переменных расходов. Расчет точки безубыточности.		ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8
Тема 3.8 Методы оценки эффективности инвестиционного проекта	Содержание	4/2	
	1. Основные показатели оценки экономической эффективности инвестиционного проекта. Методы оценки инвестиционных проектов. Выбор ставки дисконтирования. Обоснование выбора ставки дисконтирования. Расчет простого периода окупаемости проекта (PaybackPeriod). Основные показатели оценки социальной эффективности инвестиционного проекта.		ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09

	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие 8. Расчет экономической окупаемости инвестиционного проекта с учетом различных сценариев. Расчет основных показателей оценки экономической эффективности инвестиционного проекта: - дисконтированного периода окупаемости проекта (DiscountedPaybackPeriod) - чистой текущей стоимости проекта (NetPresentValue) - внутренней нормы доходности проекта (InternalRateofReturn) - индекса прибыльности проекта (IndexofProfitability) и других значимых показателей (ARR, MIRR, ROE, ROI, EBIT, EBITDA).		ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8
Тема 3.9 Современные программные продукты, используемые для презентации инвестиционного проекта	Содержание	4/2	
	1. Специализированные программные продукты, используемые для составления бизнес-плана, разработки финансовой модели бизнеса и презентации инвестиционного проекта. Основные правила оформления презентаций инвестиционного проекта		ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие 9. Оформление и презентация бизнес-плана / инвестиционного проекта		ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8
Курсовая работа (проект) Выполнение курсового проекта (работы) по МДК 02.03. Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы является обязательным.		20/20	
Учебная практика Виды работ: 1. Изучение и анализ рынка, выявление проблем и формулирования целей маркетингового исследования 2. Построение дерева целей маркетингового исследования по данным предприятия торговли. 3. Составление программы маркетингового исследования исходя из поставленных целей и задач. 4. Определение этапов проведения маркетинговых исследования на примере предприятия торговли. 5. Разработка плана проведения маркетингового исследования и согласование с руководителем учебной практики. 6. Определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования. Их описание и назначение в ходе проведения маркетингового исследования. 7. Определение емкости целевого рынка предприятия торговли, по данным которого проводится маркетинговое исследование.		36/36	

<ol style="list-style-type: none"> 8. Выявление конкурентов исследуемого торгового предприятия. Определение конкурентных преимуществ исследуемого торгового предприятия на внутреннем и внешних рынках. 9. Поиск первичной и вторичной маркетинговой информации. 10. Проведения маркетингового исследования в установленные сроки с использованием инструментов комплекса маркетинга и сквозных цифровых технологий. 11. Подготовка предложений по улучшению системы продвижения товаров, повышения объемов продаж торговой организации. 12. Оформление результатов маркетингового исследования. 13. Подготовка презентации по результатам проведенного маркетингового исследования. 14. Представление и защита результатов проведенного маркетингового исследования. 15. Сбор, мониторинг и систематизация ценовых показателей товаров, пользующихся наибольшим спросом в торговой организации, по данным которой проводится маркетинговое исследование. 16. Применение сквозных цифровых технологий при проведении работ по анализу ценовых показателей товаров (перечень товаров подбирает обучающийся по согласованию с руководителем учебной практики). 17. Анализ ценовой политики и ценовой стратегии исследуемой торговой организации. 18. Установление ценовых конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках. 19. Выявление причин снижения спроса на отдельные виды товаров. 20. Подготовка предложений по программе лояльности торговой организации с целью повышения объемов продаж торговой организации. 21. Оформление результатов анализа ценовой политики и ценовой стратегии торгового предприятия. 22. Представление презентации по итогам анализа ценообразования торгового предприятия. 		
<p>Производственная практика</p> <p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сбор информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы. 2. Проведение Pest анализа, применение метода Ансоффа-Пинье для описания бизнес-модели предпринимательской единицы <p><i>Выполнение отдельных этапов разработки бизнес-плана:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Составление визитки команды. 4. Построение организационной структуры управления предпринимательской единицы. 5. Определение целевой аудитории по методу Шеррингтона. 6. Построение модели Остервальдера. 7. Определение бизнес-процессов и составление схемы оказания услуг. <p><i>Разработка и заполнение финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением специализированных программных продуктов</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 8. Заполнение нормативов для проведения экономических расчетов. 9. Составление бюджета инвестиций на приобретение оборудования. 10. Расчет потребности в оборотном капитале. Прочие расходы стартового периода. 	72/72	

11. Расчеты цен и себестоимости. 12. Составление плана продаж в натуральном и стоимостном выражении 13. Составление плана переменных расходов 14. Расчет точки безубыточности 15. Составление бюджета доходов и расходов 16. Составление бюджета движения денежных средств 17. Составление прогнозного баланса 18. Определение и обоснование источников финансирования 19. Расчеты процентов за пользование заемными средствами и составление графика возврата заемных средств 20. Расчет дисконтированного периода окупаемости проекта (DiscountedPaybackPeriod) 21. Расчет чистой текущей стоимости проекта (NetPresentValue) 22. Расчет внутренней нормы доходности проекта (InternalRateofReturn) 23. Расчет индекса прибыльности проекта (IndexofProfitability) 24. Расчеты других значимых показателей (ARR, MIRR, ROE, ROI, EBIT, EBITDA) 25. Разработка мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.		
Промежуточная аттестация	24	
Всего	332	

2.4. Курсовой проект (работа)

Выполнение курсового проекта (работы) по МДК 02.03. Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы является обязательным.

Тематика курсовых проектов (работ)

1. Разработка бизнес-плана по открытию торговой организации (вид деятельности организации по выбору студента).
2. Разработка бизнес-плана по оказанию услуг (услуга по выбору студента).
3. Разработка бизнес-плана для самозанятого (вид деятельности по выбору студента).
4. Разработка бизнес-плана социального проекта.
5. Разработка бизнес-плана инвестиционного проекта.

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
3.1. Материально-техническое обеспечение
 Кабинеты «Специальных дисциплин и информационных технологий»

№	Наименование	Тип	Основное/ специализированное	Краткая (рамочная) техническая характеристика	Код профессиональ- ного модуля, дисциплины
1	Посадочные места по количеству обучающихся (парты)	Мебель	основное		ПМ 02
2	Рабочее место преподавателя	Мебель	основное		ПМ 02
3	Компьютер с программным обеспечением для преподавателя (системный блок, монитор, клавиатура, мышь)	ТС	основное		ПМ 02
4	Ноутбук с программным обеспечением для преподавателя (мышь)	ТС	основное		ПМ 02
5	Принтер	ТС	основное		ПМ 02
6	Экран белый, доска	ТС	основное		ПМ 02
7	Мультимедиа проектор	ТС	основное		ПМ 02
8	Интерактивная доска	ТС	основное		ПМ 02
9	Компьютеры с программным обеспечением для студентов (системный блок, монитор, клавиатура, мышь)	ТС	основное		ПМ 02
10	Ноутбуки с программным обеспечением для студентов (мышь)	ТС	основное		ПМ 02
11	Комплект учебно-методических материалов: МУ к практическим занятиям	УМК	основное		ПМ 02
12	Нормативная документация и ПО	УМК	основное		ПМ 02

3.2. Учебно-методическое обеспечение

3.2.1. Основные печатные и/или электронные издания

1. Бизнес-планирование: учебник / под ред. Т.Г. Попадюк, В.Я. Горфинкеля. — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2021. — 296 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0617-4. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1247086> – Режим доступа: по подписке.
2. Васильев, Г. А. Маркетинг розничного торгового предприятия: учебное пособие / Г. А. Васильев, А. А. Романов, В. А. Поляков. - Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2022. - 159 с. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0628-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/967468> – Режим доступа: по подписке.
3. Иванов, Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 182 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016902-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1343176> – Режим доступа: по подписке.
4. Информационные технологии в маркетинге: учебник и практикум для среднего профессионального образования / С. В. Карпова [и др.]; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 367 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9115-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491722>
5. Интернет-маркетинг: учебник для среднего профессионального образования / О. Н. Жильцова [и др.]. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт. — 301 с. — (Профессиональное образование).
6. Карасев, А. П. Маркетинговые исследования: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. П. Карасев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 315 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05957-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489822>
7. Липсиц, И. В. Цены и ценообразование: учебное пособие для среднего профессионального образования / И. В. Липсиц. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 160 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9794-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488890>
8. Маховикова, Г. А. Цены и ценообразование в коммерции: учебник для среднего профессионального образования / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 231 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03696-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/477854>
9. Морошкин, В. А. Бизнес-планирование: учебное пособие / В.А. Морошкин, В.П. Буров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 288 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-012223-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1832175>. – Режим доступа: по подписке.
10. Романова, М. В. Бизнес-планирование: учебное пособие / М.В. Романова. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2021. — 240 с. — (Профессиональное образование). - ISBN

978-5-8199-0756-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1446152>.
– Режим доступа: по подписке.

11. Саталкина, Н. И. Экономика торговли: учебное пособие / Н. И. Саталкина, Б. И. Герасимов, Г. И. Терехова. — Москва: ФОРУМ, 2021. — 232 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-485-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1287439> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

12. Субачев, А. А. Бизнес-планирование : учебно-методическое пособие / А. А. Субачев, А. Ю. Тимонин. — Кострома : КГУ, 2023. — 207 с. — ISBN 978-5-8285-1188-4. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/366401>. — Режим доступа: для авториз. пользователей.

13. Цены и ценообразование: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. Г. Касьяненко [и др.] ; под редакцией Т. Г. Касьяненко. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-04773-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490187>

14. PR в сфере коммерции: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. И. М. Синяевой. — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019. — 298 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0614-3. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1018359> – Режим доступа: по подписке.

3.2.2. Дополнительные источники

1. Справочно-правовая система «Консультант+» - URL: <http://www.consultant.ru/>
2. Справочно-правовая система «Гарант» - - URL <https://www.garant.ru/>
3. Новая Цифровая платформа поддержки бизнеса: <https://www.smbn.ru/>
4. Фонд поддержки малого предпринимательства: <https://biznesprost.com/interesno/fond-podderzhki-malogo-predprinimatelstva.html>
5. 10 лучших бизнес-инкубаторов России: <https://viafuture.ru/privlechenie-investitsij/biznes-inkubatory-v-rossii>
6. ЭБС Лань. Режим доступа: <https://new.znanium.com/collections/basic>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК, ОК	Критерии оценки результата (показатели освоённости компетенций)	Формы контроля и методы оценки
ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	<ul style="list-style-type: none"> – Составляет план проведения маркетингового исследования – Устанавливает сроки и требования к проведению маркетингового исследования – Определяет маркетинговые инструменты, с помощью которых будут получены комплексные результаты 	<p>Устный/письменный опрос.</p> <p>Тестирование.</p> <p>Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение</p>

	исследования – Осуществляет поиск первичной и вторичной маркетинговой информации	результатов выполнения задания с эталоном.
ПК. 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации	– 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 системы продвижения товаров (услуг) организации – Использует программные продукты в системе продвижения товаров (услуг) организации	Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий. Экспертная оценка использования обучающимися методов и приёмов личной организации: в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, работ по учебной практике;
ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	– Проводит сбор, мониторинг и систематизирует ценовые показатели товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях;
ПК. 2.4. Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках	– Обосновывает конкурентные преимущества товара на внешнем и внутренних рынках	создания и представления презентаций;
ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов	– Соблюдает правила и принципы разработки бизнес-плана (полнота и точность составления разделов бизнес-плана) – Использует информационные технологий в процессе составления бизнес-плана – Использует информацию специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана.	соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках; коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике;
ПК 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов	– Рассчитывает и обосновывает результаты анализа финансовых результатов деятельности организации – Применяет различные платформы в системе продвижения товаров (услуг) организации	умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и
ПК. 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности	– Обосновывает разработанные мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности	поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в
ПК. 2.8. Собирать	– Составляет план сбора информации о	

информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы	бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы – Выявляет проблемы и риски предпринимательской деятельности	коллективе.
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	– Распознает, анализирует задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; – Выделяет составные части и определяет этапы решения задачи; – Выявляет и эффективно осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы; – Составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; – Демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; Реализует составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при выполнении работ на различных этапах учебной практики; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена/профессионального экзамена по оценочным средствам профессионального сообщества.
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	– определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска; – структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации; – оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты; применяет средства информационных технологий, использует современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	
ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.	
ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе	
ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	– понимает общий смысл четко произнесенных высказываний и текстов на профессиональные темы; – участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; – строит простые высказывания о себе и	

	о своей профессиональной деятельности; пишет простые связные сообщения на интересующие профессиональные темы.	
--	---	--

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
«ПМ.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА
(ПО ВЫБОРУ)»**

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

1. Общая характеристика рабочей программы профессионального модуля	60
1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы	
60	
1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля	
60	
1.3. Обоснование часов вариативной части ОПОП-П	8
2. Структура и содержание профессионального модуля	65
2.1. Трудоемкость освоения модуля	
65	
2.2. Структура профессионального модуля	
66	
2.3. Содержание профессионального модуля	67
3. Условия реализации профессионального модуля	17
3.1. Материально-техническое обеспечение	17
3.2. Учебно-методическое обеспечение	18
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля	18

**1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
«ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)»**

1.7. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы

Цель модуля: освоение вида деятельности «Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)».

Профессиональный модуль включен в обязательную и вариативную часть образовательной программы.

1.8. Планируемые результаты освоения профессионального модуля

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 задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности	-
ОК 02	определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов	номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и	-

	поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач	программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств	
ОК 04	организовывать работу коллектива и команды взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности.	психологические основы деятельности коллектива психологические особенности личности основы проектной деятельности	-
ОК 05	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе	особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений	-
ОК 08	использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей применять рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности пользоваться средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной специальности	роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека основы здорового образа жизни условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для специальности средства профилактики перенапряжения	-
ОК 09	понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы строить простые	правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика) лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов	-

	высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые) писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	профессиональной деятельности особенности произношения правила чтения текстов профессиональной направленности	
ПК 3.1	выявлять технические ошибки в работе веб-сайта; документировать выявленные ошибки в работе веб-сайта; формулировать предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити); выявлять технические преимущества веб-сайтов конкурентов; выявлять особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины; использовать инструменты для проведения технического аудита.	основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов; основы веб-технологии; основы веб-дизайна; основы компьютерной грамотности; методы обработки текстовой информации; правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов; основы письменной деловой коммуникации использовать инструменты для проведения технического аудита; правил составления и план документа аудита интернет-маркетинга организации; основ оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин; способов корректировки внутренних ошибок веб-сайта; особенности функционирования современных систем администрирования веб-сайтов; особенности функционирования современных поисковых машин; правила формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщающего поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта.	проведения технического анализа аудируемого веб-сайта; проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта; проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта.
ПК 3.2	определять факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче;	внутренних ошибок веб-сайта, влияющих на результат работы	анализа поисковой выдачи; анализа веб-сайтов конкурентов из поисковой

	<p>составлять список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи; актуализировать информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети "интернет"; анализировать собранную информацию и принимать решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины; составлять список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин; анализировать релевантность составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта; анализировать список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию.</p>	<p>поисковых машин, и способов устранения ошибок; особенностей функционирования современных систем администрирования веб-сайтов; правил составления и критериев качества списка ключевых слов и словосочетаний; стандартов делового общения в письменной и устной форме; особенностей функционирования современных поисковых машин; правил формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщающего поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта; правил формирования основных тегов (заголовков страницы, ключевых слов страницы, описания страницы); методов обработки текстовой и графической информации; основ копирайтинга и веб-райтинга.</p>	<p>выдачи; анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет"; определения стратегии поискового продвижения; проверки и корректировки списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении; анализа присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем.</p>
ПК 3.3	<p>определять маркетинговые стратегии; составлять smm-стратегии; составлять контент-планы; создавать стратегии продвижения; сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов; оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки;</p>	<p>основ эргономичности (юзабилити) веб-сайтов и веб-дизайна; правил реферирования, аннотирования и редактирования текстов; правила оформления заявочных и платежных документов участников торгово-промышленной выставки.</p>	<p>определения стратегии продвижения в социальных сетях оформления заявочных и платежных документов участников торгово-промышленной выставки;</p>
ПК 3.4	<p>разрабатывать уникальные торговые предложения; разрабатывать рекламные модули; создавать стратегии продвижения;</p>	<p>перечня (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети Интернет;</p>	<p>размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»;</p>

	<p>сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов;</p> <p>обосновывать выбор целевой аудитории;</p> <p>создавать тексты и рекламные слоганы.</p>	<p>особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа.</p>	<p>размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет».</p>
ПК 3.5	<p>создания текстов для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций;</p> <p>различать виды текстов;</p> <p>рассчитать бюджет на создание лендинга;</p> <p>писать технические задания на создание лендинга для сторонних организаций;</p> <p>определять СТА для лендингов;</p> <p>работать с бесплатными сервисами создания лендингов;</p> <p>создавать уникального торгового предложения для определенных задач;</p> <p>работать с сервисами рассылок.</p>	<p>основ разработки и поддержки сайтов/лендингов;</p> <p>основ гипертекстовой разметки;</p> <p>стандартов верстки веб-сайтов;</p> <p>принципиальных отличий лендингов от сайтов;</p> <p>сервисов для автоматизации рассылок.</p>	<p>разработки лендинга.</p>
ПК 3.6	<p>составлять информационно-аналитические справки;</p> <p>оформлять отчетные документы.</p>	<p>методов обработки текстовой информации и графической информации.</p>	<p>анализа использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы;</p> <p>анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании;</p> <p>составления отчетов по результатам выделения сегментов целевой аудитории.</p>

1.9.Обоснование часов вариативной части ОПОП-П

№№ п/п	Дополнительные профессиональные компетенции	Дополнительные знания, умения, навыки	№, наименование темы	Объем часов	Обоснование включения в рабочую программу
1	-	-	МДК.03.01 Технология интернет- маркетинга	100	Углубление подготовки, определяемой содержанием обязательной части образовательных программ

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	292	110
Курсовая работа (проект)	-	-
Самостоятельная работа	6	-
Практика, в т.ч.:	144	144
учебная	36	36
производственная	108	108
Промежуточная аттестация, в том числе: <i>МДК 03.01 в форме экзамена</i> <i>УП 03</i> <i>ПП 03</i> <i>ПМ 0Х (в случае экзамена ПМ)</i>	12	-
Всего	454	254

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.:	Учебные занятия	Курсовая работа (проект)	Самостоятельная работа	Учебная практика	Производственная практика
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 08, ОК 09	Раздел 1. Технология интернет-маркетинга	298	110	298	292	-	6		
	Учебная практика	36	36					36	
	Производственная практика	108	108						108
	Промежуточная аттестация	12							
	Всего:	454	254	298	292	-	6	36	108

2.3. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятия	Объем, ак. ч. / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч.	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Раздел 1. Технология интернет-маркетинга		298/110	
МДК.03.01 Технология интернет-маркетинга		298/110	
Тема 1.1. Основы маркетинга	Содержание	20	ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 08, ОК 09
	1. Процесс управления маркетингом (сегментирование рынка, позиционирование товара на рынке, организация службы маркетинга)		
	2. Основные факторы микросреды функционирования фирмы.		
	3. Основные факторы макросреды функционирования фирмы.		
	4. Жизненный цикл товаров		
Тема 1.2. Определение и характеристики интернет- маркетинга	Содержание	18	ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 08, ОК 09
	1. Цели и задачи интернет-маркетинга. Термины и определения, относящиеся к интернет-маркетингу.		
	2. Основные клиенты интернет-маркетинга. Преимущества интернет-маркетинга для различных групп пользователей		
	3. Маркетинговые сервисы поисковых систем, маркетинговые программы и информационные системы		
	4. Партизанский и вирусный маркетинг		
	5. Маркетинг в социальных сетях (SMM)		
	6. Скрытый маркетинг		
	7. Конгент-маркетинг		
	8. Аффилированный (партнерский) маркетинг		
Тема 1.3. Торговля в интернете. Маркетинговые политики	Содержание	18	ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 08, ОК 09
	1. Товарная политика в интернете.		
	2. Информационные и цифровые продукты.		
	3. Ценовая политика в интернете.		
	4. Распределительная политика в интернет-маркетинге.		
	5. Коммуникационная политика в интернете.		
	6. Торговля на аукционах в интернете.		
	7. Торговые интернет-площадки.		

	В том числе самостоятельная работа обучающихся	2	
	Изучите особенности оптовой и розничной торговли в интернете.		
Тема 1.4. Инструменты коммуникаций в интернет-маркетинге	Содержание	22	ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 08, ОК 09
	1. Реклама в интернете.		
	2. Интернет-брендинг.		
	3. Списки рассылки и дискуссионные листы.		
	4. E-mail-маркетинг.		
	5. Связи с общественностью (PR).		
	6. Блоги и социальные сети.		
	7. Подкастинг.		
	8. Веб-сайт компании.		
	9. Стимулирование продаж.		
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	2	
	Приведите примеры инструмента коммуникации «сарафанное радио».		
Тема 1.5. Маркетинговые исследования в интернет-маркетинге	Содержание	16	ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 08, ОК 09
	1. Информационное обеспечение маркетинговых исследований в интернете.		
	2. Интернет-опросы.		
	3. Качественные исследования в интернете.		
	4. Анализ основных бизнес-показателей в интернете.		
	5. Маркетинговые исследования сайта компании.		
	6. Конкурентная разведка в интернете и анализ потребительских настроений.		
	7. Маркетинговые исследования в социальных сетях и блогах.		
Тема 1.6. Инновации в маркетинге	Содержание	20/8	ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 08, ОК 09
	1. Сервисные программы для оценки потребительской ценности. Программы лояльности.		
	2. Новые решения для рекламы: Digital Signage, Indoor TV. Информационные системы управления опытом потребителей.		
	В том числе практических занятий	8	
	Практическое занятие 1-2. Разработка форм опроса для сайта произвольной компании с целью определения отношения клиентов к ее товарам (услугам) с использованием цифровых технологий и электронной почты клиента		ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6

	Практическое занятие 3-4. Формирование отчета по поиску числа посетителей сайта, используя возможности маркетинговой программы (SerpParser или аналогичной): составьте отчет по поиску числа посетителей сайта предприятия по месяцам и дням, в том числе из разных поисковых систем.		ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6
Тема 1.7. Целевая аудитория проекта в интернет-маркетинге	Содержание	16/4	
	1. Понятие «целевая аудитория», виды целевой аудитории и способы ее анализа.		ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 08, ОК 09
	2. Определение, сегментация и составление портрета целевой аудитории проекта.		
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие 5-6. Определение целевой аудитории: выделить сегменты целевой аудитории, составить описание каждого сегмента с учетом следующих характеристик: фото типичного представителя, пол, возраст, география проживания, семейное положение, образование, доход, профессиональная деятельность, интересы, стиль жизни		ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6
Тема 1.8. Анализ готовности веб-сайта к продвижению	Содержание	40/20	ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 08, ОК 09
	1. Исследование основ эргономичности (юзабилити) веб-сайтов, веб-технологии, веб-дизайна, компьютерной грамотности.		
	2. Методы обработки текстовой информации, правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов.		
	3. Основы письменной деловой коммуникации использовать инструменты для проведения технического аудита		
	4. Правила составления и план документа аудита интернет-маркетинга организации.		
	5. Основы оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин. Способы корректировки внутренних ошибок веб-сайта.		
	В том числе практических занятий	20	
	Практическое занятие 7-8. Выявление технических ошибок в работе веб-сайта и их документирование		ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6
	Практическое занятие 9-10. Разработка предложений по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити).		ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6
	Практическое занятие 11-12. Выявление и анализ технических преимуществ веб-сайтов конкурентов		ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6
	Практическое занятие 13-14. Исследование особенностей		ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3,

	эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющих на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины		ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6
	Практическое занятие 15-16. Анализ и применение инструментов для проведения технического аудита		ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6
Тема 1.9. Анализ интернет-пространства и поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	Содержание	48/36	
	1. Анализ внутренних ошибок веб-сайта, влияющих на результат работы поисковых машин, и способов устранения ошибок, особенностей функционирования современных систем администрирования веб-сайтов.		ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 08, ОК 09
	2. Организация правил составления и критериев качества списка ключевых слов и словосочетаний, стандартов делового общения в письменной и устной форме, особенностей функционирования современных поисковых машин.		
	3. Анализ правил формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщающего поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта, правил формирования основных тегов (заголовков страницы, ключевых слов страницы, описания страницы), методов обработки текстовой и графической информации основ копирайтинга и веб-райтинга.		
	В том числе практических занятий	36	
	Практическое занятие 17-18. Анализ практических ситуаций на определение факторов, влияющих на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче. Составление списка ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи.		ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6
	Практическое занятие 19-20. Анализ практических ситуаций на актуализацию информации о поведении пользователей веб-сайтов и заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», анализ собранной информации и принятие решения о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины.		ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6
	Практическое занятие 21-22. Анализ практических ситуаций по составлению списка ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин		ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6
	Практическое занятие 23-24. Анализ релевантности составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта, анализ списка ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию		ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6

	Практическое занятие 25-26. Создание информационных материалов методического характера		ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6
	Практическое занятие 27-28. Составление аналитической справки, в которой будет проведен анализ присутствия заказчика в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем		ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6
	Практическое занятие 29-30. Анализ конкурентов. Анализ результатов поиска не менее 5 аналогичных проектов (конкурентов), в соответствии с заданием, и составление аналитической справки, в которой проведен анализ проектов (конкурентов) не менее чем по 5 критериям.		ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6
	Практическое занятие 31-32. Составление таблицы сравнительного анализа аналогичных проектов (конкурентов), в соответствии с заданием, проведение анализа проектов.		ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6
	Практическое занятие 33-34. Выявление страниц и (или) аккаунтов проектов (конкурентов) с проведением сравнительного анализа		ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6
Тема 1.10. Разработка стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализация в сети «Интернет»	Содержание	32/16	
	1. Понятие «стратегия продвижения». Виды и закономерности стратегии продвижения. Концепция продвижения, цели и задачи продвижения. Целевая аудитория, модели поведения аудитории и методы влияния на нее		ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 08, ОК 09
	2. Понятие «социальная сеть», общие принципы работы виртуальных социальных сетей.		
	3. SMM-стратегия, методы измерения эффективности, методы создания контента. Стратегия продаж через «блогосферу».		
	4. Понятие и значение контент-плана в интернет-маркетинге. Виды контент-планов. Содержание контент-плана.		
	В том числе практических занятий	16	
	Практическое занятие 35-36. Создание и анализ стратегии продвижения в социальных сетях		ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6
	Практическое занятие 37-38. Составление рубрикатора с предоставлением не менее трех тем для каждой рубрики, определение форматов постов и описания требований к ним		ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6
	Практическое занятие 39-40. Разработка примеров для ведения аккаунтов / сообществ в социальных сетях, в том числе стиль текста, дизайн и оформление		ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6
	Практическое занятие 41-42. Разработка и анализ контент-плана для коммерческого предприятия		ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6

Тема 1.11. Организация и проведение рекламных кампаний в социальных медиа, для привлечения пользователей в интернет-сообщество	Содержание	30/16	ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 08, ОК 09
	1. Изучение перечня (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети «Интернет».		
	2. Особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа.		
	3. Анализ рекламных модулей, уникальных торговых предложений.	16	ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6
	В том числе практических занятий		
	Практическое занятие 43-44. Разработка уникальных торговых предложений.		
	Практическое занятие 45-46. Разработка рекламных модулей.		
	Практическое занятие 47-48. Разработка стратегии продвижения товара.		
	Практическое занятие 49-50. Создание рекламных текстов и слоганов для продвижения товара.		
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	2	
	Проведите анализ рекламных рассылок.		
Тема 1.12. Создание лендинга	Содержание	28/10	ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 08, ОК 09
	1. Понятие «landing page», классификация, этапы проектирования, структура.		
	2. Конструкторы для создания «landing page».		
	В том числе практических занятий	10	ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6
	Практическое занятие 51-53. Разработка лендинга для коммерческого предприятия		
	Практическое занятие 54-55. Тестирование, внедрение и защита лендинга в сети «Интернет».		
Учебная практика Виды работ: 1. Проведение технического анализа аудируемого веб-сайта. 2. Проведение базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта. 3. Проведение аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта. 4. Анализ поисковой выдачи. 5. Анализ веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи. 6. Анализ поведения пользователей при поиске необходимой информации в		36/36	

информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»		
Производственная практика Виды работ: <ol style="list-style-type: none"> 1. Проведение технического анализа аудируемого веб-сайта. 2. Проведение базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта. 3. Проведение аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта. 4. Анализ поисковой выдачи. 5. Анализ веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи. 6. Анализ поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» 7. Определение стратегии поискового продвижения. 8. Проверка и корректировка списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении. 9. Анализ присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем. 10. Определение стратегии продвижения в социальных сетях. 11. Размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». 12. Размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». 13. Разработка лендинга. 14. Анализ использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы. 15. Анализ показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании. <p>Составление отчетов по результатам работы выделения сегментов целевой аудитории.</p>	108/108	
Промежуточная аттестация	12	
Всего	310	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинеты «Специальных дисциплин и информационных технологий»

№	Наименование	Тип	Основное/ специализи- рованное	Краткая (рамочная) техническая характеристика	Код профессиональ- ного модуля, дисциплины
1	Посадочные места по количеству обучающихся (парты)	Мебель	основное		ПМ 03
2	Рабочее место преподавателя	Мебель	основное		ПМ 03
3	Компьютер с программным обеспечением для преподавателя (системный блок, монитор, клавиатура, мышь)	ТС	основное		ПМ 03
4	Ноутбук с программным обеспечением для преподавателя (мышь)	ТС	основное		ПМ 03
5	Принтер	ТС	основное		ПМ 03
6	Интерактивная доска	ТС	основное		ПМ 03
7	Компьютеры с программным обеспечением для студентов (системный блок, монитор, клавиатура, мышь)	ТС	основное		ПМ 03
8	Ноутбуки с программным обеспечением для студентов (мышь)	ТС	основное		ПМ 03
9	Комплект учебно-методических материалов: МУ к практическим занятиям	УМК	основное		ПМ 03
10	Нормативная документация и ПО	УМК	основное		ПМ 03

3.2. Учебно-методическое обеспечение

3.2.1. Основные печатные и/или электронные издания

1. Акулич, М. В. Интернет-маркетинг : учебник / М. В. Акулич. — Москва : Дашков и К, 2021. — 352 с. — ISBN 978-5-394-04250-8. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/229319>. — Режим доступа: для авториз. пользователей.

2. Интернет-маркетинг: учебник для среднего профессионального образования / О. Н. Жильцова [и др.]. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт. — 301 с. — (Профессиональное образование).

3. Информационные технологии в маркетинге : учебник и практикум для среднего профессионального образования / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 367 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-

9916-9115-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491722>

4. PR в сфере коммерции: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. И. М. Синяевой. — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019. — 298 с. — (Среднее профессиональное образование). — ISBN 978-5-9558-0614-3. — Текст: электронный. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/1018359>. — Режим доступа: по подписке.

3.2.2. Дополнительные источники (при необходимости)

1. Ашманов, И. Оптимизация и продвижение сайтов в поисковых системах / И. Ашманов. СПб.: Питер, 2021.

2. Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе / Л. П. Гаврилов. — М. : Юрайт, 2021.

3. Гаврилов, Л. П. Основы электронной коммерции и бизнеса / Л. П. Гаврилов. — М. : Юрайт, 2021.

4. Старков, А. Н. Интернет-маркетинг и реклама : учебное пособие / А. Н. Старков, Е. В. Сторожева. — 2-е изд., стер. — Москва : ФЛИНТА, 2023. — 64 с. — ISBN 978-5-9765-3698-2. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/348293>. — Режим доступа: для авториз. пользователей.

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. Определять готовность веб-сайта к продвижению	выявляет технические ошибки в работе веб-сайта; документирует выявленные ошибки в работе веб-сайта; формулирует предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити); выявляет технические преимущества веб-сайтов конкурентов; выявляет особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины; использует инструменты для проведения технического аудита	Устный / письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий.
ПК 3.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	определяет факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче; составляет список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи; актуализирует информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»; анализирует собранную информацию и принимает решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины; составляет список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для	Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной

	оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин; анализирует релевантность составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта; анализирует список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию	организации: в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике;
ПК.3.3. Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки	определяет маркетинговые стратегии; составляет SMM-стратегии; составляет контент-планы; создает стратегии продвижения; проводит сегментацию целевой аудитории для разных задач и продуктов	при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях;
ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество;	разрабатывает уникальные торговые предложения; разрабатывает рекламные модули; создает стратегии продвижения; сегментирует целевую аудиторию для разных задач и продуктов; обосновывает выбор целевой аудитории; создает тексты и рекламные слоганы	создания и представления презентаций;
ПК 3.5. Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика	создает тексты для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций; различает виды текстов; рассчитывает бюджет на создание лендинга; составляет техническое задание на создание лендинга для сторонних организаций; определяет СТА для лендингов; работает с бесплатными сервисами создания лендингов; создает уникальное торговое предложение для определенных задач; работает с сервисами рассылок.	соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках;
ПК 3.6. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	составляет информационно-аналитические справки; оформляет отчетные документы.	коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике;
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	распознает, анализирует задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; выделяет составные части и определяет этапы решения задачи; выявляет и эффективно осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы; составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализует составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе. Экспертная оценка

ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	определяет задачи для поиска информации, необходимые источники и планирует процесс поиска; структурирует получаемую информацию, выделяет наиболее значимое в перечне информации и оценивает практическую значимость результатов поиска; оформляет результаты поиска, применяя средства информационных технологий для решения профессиональных задач; используя современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях – при выполнении работ на различных этапах учебной практики; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена/профессионального экзамена по оценочным средствам профессионального сообщества.
ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	демонстрирует умения организовывать работу коллектива и команды; в ходе профессиональной деятельности взаимодействует с коллегами, руководством, клиентами в ходе, опираясь на знания психологических основ	
ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке в соответствии с установленными правилами, демонстрирует толерантность в рабочем коллективе	
ОК 08 Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности	применяет рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности; пользуется средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной профессии (специальности)	
ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	понимает общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы и тексты на базовые профессиональные темы; участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывает и объясняет свои действия; пишет простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.	

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.04 ТЕХНОЛОГИЯ РАБОТ ПО ПРОФЕССИИ РАБОЧЕГО 12721
КАССИР ТОРГОВОГО ЗАЛА

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

<u>1. Общая характеристика рабочей программы профессионального модуля</u>	3
1.1. <u>Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы</u>	3
1.2. <u>Планируемые результаты освоения профессионального модуля</u>	3
1.3. <u>Обоснование часов вариативной части ОПОП-П</u>	6
<u>2. Структура и содержание профессионального модуля</u>	8
2.1. <u>Трудоемкость освоения модуля</u>	8
2.2. <u>Структура профессионального модуля</u>	9
2.3. <u>Содержание профессионального модуля</u>	10
<u>3. Условия реализации профессионального модуля</u>	16
3.1. <u>Материально-техническое обеспечение</u>	16
3.2. <u>Учебно-методическое обеспечение</u>	16
<u>4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля</u>	17

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

«ПМ.04 ТЕХНОЛОГИЯ РАБОТ ПО ПРОФЕССИИ РАБОЧЕГО 12721 КАССИР ТОРГОВОГО ЗАЛА»

1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы

Цель модуля: освоить вид профессиональной деятельности ВД.04 Технология работ по профессии рабочего 12721 Кассир торгового зала Профессиональный модуль включен в вариативную часть образовательной программы – программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 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.

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; определять этапы решения задачи, составлять план действия, реализовывать составленный план, определять необходимые ресурсы; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; структуру плана для решения задач, алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; основные источники информации и ресурсы для решения задач и/или проблем в профессиональном и/или социальном контексте; методы работы в профессиональной и смежных сферах; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности	-
ОК.02	определять задачи для поиска информации, планировать процесс поиска, выбирать необходимые источники информации; выделять наиболее значимое в перечне информации, структурировать получаемую информацию, оформлять результаты поиска; оценивать практическую значимость результатов поиска; применять средства информационных технологий	номенклатуру информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации; современные средства и устройства информатизации, порядок их применения и программное обеспечение в	-

	для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение в профессиональной деятельности; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач;	профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства;	
ОК.03	определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности, выявлять источники финансирования; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; 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;	содержание актуальной нормативно-правовой документации; современную научную и профессиональную терминологию; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы предпринимательской деятельности, правовой и финансовой грамотности; правила разработки презентации; основные этапы разработки и реализации проекта;	-
ОК.04	организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности;	психологические основы деятельности коллектива; психологические особенности личности	-
ОК.05	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке; проявлять толерантность в рабочем коллективе;	правила оформления документов; правила построения устных сообщений; особенности социального и культурного контекста;	-
ПК. 4.1.	организовывать выполнение торгово-технологических	закон о защите прав потребителей;	расчета с покупателями за товары и услуги,

	процессов, в том числе с применением цифровых технологий	правила торговли и правила расчета с покупателями; устройство и правила эксплуатации контрольно-кассовых аппаратов; неисправности ККМ и методы их устранения; правила расчета с покупателями порядок получения, хранения и выдачи денежных средств получение разменной монеты и размещение ее в кассовом ящике; признаки платежеспособности (защищенности) государственных денежных знаков; ассортимент и розничные цены на товары, имеющиеся в продаже	получение денег, пробивки чека, выдачи сдачи, возврата денег по неиспользованному чеку, проверки исправности кассового аппарата, заправки контрольной и чековой лент, записи показаний счетчиков, устранения мелких неисправностей контрольно-кассовой машины, получения разменной монеты и размещения ее в кассовом ящике, ознакомления с ассортиментом имеющихся товаров и ценами на них; подсчета денег и сдачи их в установленном порядке, сверки суммы реализации с показаниями кассовых счетчиков
--	--	---	--

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
1	владеть информацией о профессиональных, личностных качествах кассира, о востребованности профессии на рынке труда	знать правила торговли и правила расчета с покупателями; уметь производить расчет с покупателями за товары и услуги, владеть навыками расчета с покупателями за товары и услуги	Тема 1 Введение в профессию кассир	4	Введение новых дисциплин в соответствии с потребностями работодателя
2	уметь тактично и вежливо общаться с покупателями, погашать возникающие конфликтные ситуации	знать правила и этику профессионального общения с покупателями, уметь производить расчет с покупателями за товары и услуги,	Тема 2. Основы деловой культуры	10	Введение новых дисциплин в соответствии с потребностями работодателя

		владеть навыками: расчета с покупателями за товары и услуги			
3	знать трудовое законодательство, права и обязанности, основные правила безопасности при работе в торговом зале	знать правовые, нормативные, организационные основы охраны труда, уметь действовать при возникновении чрезвычайных ситуаций, владеть навыками соблюдения техники безопасности	Тема 3 Охрана труда кассира торгового зала	8	Введение новых дисциплин в соответствии с потребностями работодателя
4	осуществлять знакомство с ассортиментом товаров, изделий, имеющихся в продаже, а также с ценами на них	знать ассортимент и розничные цены на товары, имеющиеся в продаже, уметь производить возврат денег по неиспользованному чеку; владеть навыками возврата денег по неиспользованному чеку	Тема 4 Организация и технология розничной торговли	28	Введение новых дисциплин в соответствии с потребностями работодателя
5	производить заправку контрольной и чековой ленты	знать устройство и правила эксплуатации контрольно-кассовых аппаратов; неисправности ККМ и методы их устранения, уметь проверять исправность кассового аппарата, заправку контрольной и чековой лент, владеть навыками проверки исправности кассового аппарата, заправки контрольной и чековой лент, записи показаний счетчиков	Тема 5 Техника обслуживания покупателей с применением ККМ и кассового POS-терминала	22	Введение новых дисциплин в соответствии с потребностями работодателя
6	распознавать отличительные признаки платежеспособности (защищенности)	знать порядок получения, хранения и выдачи денежных средств; получения разменной монеты	Тема 6 Правила работы с денежной наличностью	18	Введение новых дисциплин в соответствии с потребностями работодателя

	государственных денежных знаков	и размещения ее в кассовом ящике, уметь получать разменную монету и размещать ее в кассовом ящике; владеть навыками получения разменной монеты и размещения ее в кассовом ящике;			
7	владеть навыками составления бухгалтерских документов, составления корреспонденции по произведенным хозяйственным операциям	знать правила торговли и правила расчета с покупателями; уметь составлять первичные учетные документы, владеть навыками составления бухгалтерских проводок по отражению кассовых и товарных операций	Тема 7 Основы бухгалтерского учета в торговле	34	Введение новых дисциплин в соответствии с потребностями работодателя

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	124	56
Курсовая работа (проект)	-	-
Самостоятельная работа	-	-
Практика, в т.ч.:	108	108
учебная	36	36
производственная	72	72
Промежуточная аттестация, в том числе: <i>в форме дифференцированного зачета</i>	-	-
Всего	232	164

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.:	Учебные занятия	Курсовая работа (проект)	Самостоятельная работа	Учебная практика	Производственная практика
ПК 4.1 ОК 01-ОК 09	МДК.04.01 Технология работ по профессии рабочего 12721 Кассир торгового зала	124	56	124	124	-	-		
ПК 4.1 ОК 01-ОК 09	Учебная практика	36	36					36	
ПК 4.1 ОК 01-ОК 09	Производственная практика	72	72						72
ПК 4.1 ОК 01-ОК 09	Промежуточная аттестация	-							
	Всего:	232	164		124	-	-	36	72

2.3. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятий	Объем, ак. ч в т. ч. в форме практической подготовки, ак. ч	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
ПМ.04 Технология работ по профессии рабочего 12721 Кассир торгового зала			ПК 4.1, ОК 01, ОК 02, ОК 03
МДК 04.01. Технология работ по профессии рабочего 12721 Кассир торгового зала		124/56	
Тема 1. Введение в профессию кассир	Содержание	4/2	
	1 История профессии кассир. Профессиональные и личностные качества кассира. Востребованность на рынке труда и возможность карьерного роста. Нормативное регулирование кассовых операций. Связь данного МДК с другими экономическими дисциплинами и МДК.		
	В том числе практических занятий	2	
	1 Практическая занятие №1 Работа с нормативно-законодательной базой по учету кассовых операций		
Тема 2. Основы деловой культуры	Содержание	10/4	ПК 4.1, ОК 01, ОК 03, ОК 04
	1 Этикет. Нормы и правила поведения и общения в деловой профессиональной обстановке. Основные элементы делового этикета. Составляющие внешнего вида. Понятие корпоративного имиджа.		
	2 Психология общения. Психологический контакт. Деловое общение с психологической точки зрения. Коммуникативные умения и навыки		
	3 Культура общения. Виды речи. Аспекты проявления культуры общения. Виды речевого этикета, применяемого в профессиональной деятельности Основные требования к речи.		
	В том числе практических занятий	4	
	1 Практическое занятие №2 Освоение различной техники и приемов общения		
	2 Практическое занятие № 3 Деловая игра «Анализ конфликтных ситуаций»		
Тема 3 Охрана труда кассира торгового зала	Содержание	8/2	ПК 4.1, ОК 01, ОК 05
	1 Правовые, нормативные и организационные основы охраны труда в организации. Вопросы охраны труда в Конституции РФ. Трудовой кодекс РФ. Трудовые отношения. Коллективный договор. Трудовой договор. Рабочее время. Время отдыха. Дисциплина труда. Защита трудовых прав работников. Права и обязанности работников в области охраны труда		
	2 Техника безопасности кассира торгового зала на автоматизированном рабочем месте. Пожарная безопасность. Причины пожаров: неосторожное обращение с огнем и		

		<p>легковоспламеняющимися жидкостями, нарушение правил пользования электроинструментами и электронагревательными приборами. Противопожарный режим в торговых залах.</p>		
	3	<p>Гигиена труда. Физиолого-гигиенические основы трудового процесса. Гигиенические требования к рабочей одежде, уход за ней и правила ее хранения. Промышленно-санитарное законодательство. Органы санитарного надзора, их назначение и роль в охране труда. Производственная санитария. Санитарно-гигиенические нормы для торговых помещений. Краткая санитарно-гигиеническая характеристика условий труда в торговом зале. Профилактика профессиональных заболеваний кассира торгового зала</p>		
	В том числе практических занятий			
	1	Практическое занятие № 4 Составление должностной инструкции кассира		
Тема 4 Организация и технология розничной торговли	Содержание		28/14	ПК 4.1, ОК 03, ОК 04
	1	Общие требования к услугам торговли; требования безопасности услуг торговли; методы оценки и контроля качества услуг торговли. Изучение Правил торговли. Закон о защите прав потребителя.		
	2	Классификация и функции розничных торговых предприятий. Виды розничной торговой сети		
	3	Материально-техническая база магазинов. Виды помещений магазина. Технологическая планировка. Виды торгово-технологического оборудования магазинов.		
	4	Понятие товарного ассортимента, факторы, влияющие на его формирование. Виды запасов. Факторы, обуславливающие образование и изменение запаса		
	5	Основы товароснабжения в торговле. Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную сеть. Организация и технология завоза товаров на розничные торговые предприятия. Организация закупки товаров.		
	6	Технология приемки товаров. Общие правила приемки товаров. Сопроводительные документы. Приемка товаров по количеству. Особенности приемки. Порядок составления актов. Приемка товаров по качеству. Особенности приемки. Порядок составления актов инвентаризации		
	7	Технология хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки товаров. Хранение товаров, условия и правила хранения товаров, способы укладки товаров на хранение. Виды торговых потерь в магазине, активируемые потери. Предварительная подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка. Фасовка товаров		
	В том числе практических занятий		14	
	1	Практическое занятие № 5 Систематизация видов и типов организации торговли		
2	Практическое занятие № 6 Составление документов по оформлению приемки			

	товаров					
3	Практическое занятие № 7 Описание порядка подготовки товара к продаже					
4	Практическое занятие № 8 Оформление ценников на оприходованные товары					
5	Практическое занятие №9 Рассмотрение методов изучения покупательского спроса					
6	Практическое занятие № 10 Заполнение товарной книги					
7	Практическое занятие № 11 Решение профессиональных задач по теме: «Требования к обслуживанию персоналу»					
Тема 5 Техника обслуживания покупателей с применением ККМ и кассового POS-терминала	Содержание		22/8	ПК 4.1, ОК 04, ОК 05		
	1	Порядок регистрации ККТ. Типовые правила обслуживания ККТ.ФЗ- №54. Обязанности контролёра-кассира. Виды сканеров.				
	2	Классификация ККТ. Устройство ККТ. Основные режимы работы ККТ. ККМ Микро - 103Ф назначение, устройство, порядок работы. КМ Микро - 105Ф назначение, устройство, порядок работы.				
	3	КМ АМС -100Ф назначение, устройство, порядок работы. КМ АМС - 200Ф назначение, устройство, порядок работы. КМ Миника - 1102 Ф назначение, устройство, порядок работы.КМ БПМ-3 назначение, устройство, порядок работы.				
	4	Фискальный регистратор Штрих М назначение, устройство, порядок работы				
	5	Устройство POS-терминала. Классификация POS-терминалов. Правила работы на POS-терминале.				
	6	Фискализация контрольно-кассовых аппаратов. Реестр разрешенных к применению ККМ				
	7	Обслуживание покупателей. Типовые правила обслуживания. Работа на весовом оборудовании. Средства визуального контроля, установленные на ККТ предприятия. Работа кассира в условиях отключения электричества и отсутствия интернета				
	В том числе практических занятий		8			
	1	Практическое занятие №12 Составление алгоритмов работы на контрольно-кассовой технике				
	2	Практическое занятие №13 Распознавание реквизитов чеков контрольно-кассовой техники. Оформление возврата покупки через кассовый аппарат различных модификаций				
	3	Практическое занятие №14 Составление алгоритмов работы на POS-терминале				
	4	Практическое занятие №15 Заполнение форм первичной учетной документации по учету денежных расчетов с применением ККТ				
	Тема 6 Правила работы с денежной наличностью	Содержание			18/8	ПК 4.1, ОК 01, ОК 03, ОК 04
		1	Организация кассовой работы. Порядок ведения кассовых операций. Понятие материальной ответственности и ее документальное оформление. Порядок получения, хранения и выдачи денежных средств, отличительные признаки платежных средств безналичного расчета			

	2	Технические средства контроля подлинности денежных знаков. Признаки платежеспособности банкнот и монеты Банка России.		
	3	Порядок работы с сомнительными, неплатежеспособными и имеющими признаки подделки денежными знаками Банка России		
	4	Понятие и правила проведения инкассации денежных средств. Нормативно-законодательная база		
	5	Понятие лимита остатка наличных денег в кассе. Нормативно-законодательная база по определению лимита кассы. Расчет лимита денежных средств в кассе		
	в том числе практических занятий			
	1	Практическое занятие №16 Составление договора о материальной ответственности	8	
	2	Практическое занятие № 17 Семинар по теме: «Организация работы с сомнительными, неплатежеспособными и имеющими признаки подделки денежными знаками»		
	3	Практическое занятие № 18 Определение признаков подлинности и платежеспособности денежных знаков		
	4	Практическое занятие № 19 Составление приказа и расчет лимита остатка наличных денег в кассе		
Тема 7 Основы бухгалтерского учета в торговле	Содержание		34/18	ПК 4.1, ОК 01, ОК 04, ОК 05
	1	Оперативный, статистический и бухгалтерский: финансовый и управленческий учет. Измерители, применяемые в учете. Требования, предъявляемые к бухгалтерскому учету. Объекты бухгалтерского учета: хозяйственные процессы, хозяйственные средства предприятий		
	2	Бухгалтерские счета, их назначение и структура. Счета активные, пассивные и активно-пассивные. План счетов бухгалтерского учета: понятие, структура. Двойная запись, ее сущность и контрольное значение.		
	3	Бухгалтерский баланс, его содержание и структура, назначение и место в бухгалтерской отчетности. Изменения в бухгалтерском балансе под влиянием хозяйственных операций, их характеристика		
	4	Синтетический учет кассовых операций. Регистры бухгалтерского учета, применяемые для ведения кассовых операций. Отчет о движении денежных средств: назначение, структура, порядок составления		
	5	Документальное оформление кассовых операций. Порядок ведения кассовых операций. Исправления в кассовых документах. Хранение кассовых документов.		
	6	Инвентаризация кассы. Цели, задачи, нормативное регулирование инвентаризации денежных средств. Порядок проведения инвентаризации денежных средств. Документальное оформление результатов инвентаризации наличных денежных средств		
	7	Инвентаризация кассы Отражение в учете результатов инвентаризации. Ответственность за нарушение кассовой дисциплины.		

	8	Учет товарных операций в организациях. Бухгалтерские документы: их виды, правила составления, предъявляемые к ним требования. Ценообразование: понятие. Особенности учета товаров в организациях, оптовой и розничной торговле, документальное оформление.		
	В том числе практических занятий		18	
	1	Практическое занятие №20 Открытие счетов бухгалтерского учета Составление бухгалтерских проводок		
	2	Практическое занятие № 21 Составление бухгалтерского баланса		
	3	Практическое занятие № 22 Заполнение приходных кассовых ордеров		
	4	Практическое занятие № 23 Заполнение расходных кассовых ордеров		
	5	Практическое занятие № 24 Оформление кассовой книги		
	6	Практическое занятие № 25 Бухгалтерский учет кассовых операций		
	7	Практическое занятие № 26 Составление первичных учетных документов		
	8	Практическое занятие №27 Составление документов по инвентаризации денежных средств		
	9	Практическое занятие №28 Отражение в учете результатов инвентаризации наличных денежных средств		
Учебная практика УП. 04 Виды работ <ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовка контрольно-кассовой техники к работе, устранение мелких неисправностей с соблюдением правил техники безопасности. 2. Выполнение расчетных операций с покупателями, расшифровка обязательных реквизитов чека. 3. Эксплуатация контрольно кассовой техники различных видов 4. Проверка платежеспособности денежных знаков, подлинности денежных банкнот. 5. Проверка качества и количества продаваемых товаров, упаковки, наличие маркировки, правильности цен на товары. 6. Выполнение заключительных операций при работе на контрольно-кассовой технике, подготовка и сдача денежной выручки.) 			36/36	ПК 3.1-3.3 ОК 01-09
Производственная практика раздела ПП. 04 Виды работ <ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовка и эксплуатация контрольно-кассовой техники (ККТ) с соблюдением правил охраны труда и техники безопасности. 2. Выполнение расчетных операций с покупателями. 3. Документальное оформление неиспользованных покупателями чеков, заполнение журнала кассира - операциониста. 4. Проверка платежеспособности государственных денежных знаков, качества и количества продаваемых товаров, упаковки, наличие маркировки, правильности цен на товары. 5. Оформление документов по кассовым операциям. 6. Выполнение заключительных операций на контрольно- кассовой технике (ККТ)Оформление технической 			72/72	ПК 3.1-3.3 ОК 01-09

документацией результатов контроля сварных соединений.		
<i>Промежуточная аттестация</i>	-	
Всего	232/164	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинет Экономических дисциплин и логистики

№	Наименование	Тип	Основное/ специализи- рованное	Краткая (рамочная) техническая характеристика	Код профессиональ- ного модуля, дисциплины
1	Посадочные места по количеству обучающихся (парты)	Мебель	основное		ПМ 04
2	Рабочее место преподавателя	Мебель	основное		ПМ 04
3	Компьютер с программным обеспечением для преподавателя (системный блок, монитор, клавиатура, мышь)	ТС	основное		ПМ 04
4	Принтер	ТС	основное		ПМ 04
5	Экран белый, доска	ТС	основное		ПМ 04
6	Мультимедиа проектор	ТС	основное		ПМ 04
7	Комплект учебно-методических материалов: МУ к практическим занятиям, таблицы, схемы	УМК	основное		ПМ 04
8	Нормативная документация (ГОСТы, ФЗ, Кодексы, ТУ)	УМК	основное		ПМ 04

3.2. Учебно-методическое обеспечение

3.2.1. Основные печатные и/или электронные издания

1. ФЗ № 54 от 22.05.2003 «О применении контрольно-кассовых машин при осуществлении расчетов с населением».
2. Горелова Т.Ж. Семенчукова Н.В. Контрольно-кассовые машины в торговле: Учеб. пособие для проф. лицеев, училищ и колледжей. Ростов н/Дон: Феникс .- 2021, 160 с.
3. Косарёва Г.С. Котрольёр-кассир торгового зала: учеб. пособие для нач. проф. образования.- М.: «Академия», 2022.-64 с.
4. Никитченко Л.И. Контрольно-кассовые машины: учеб. пособие для нач. проф. образования.- М.: «Академия», 2021.-72 с.
5. Яковенко Н.В. Кассир торгового зала: учеб. пособие для нач. проф. Образования. – М.: - «Академия», 2023, 224 с.
6. Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчётов или расчётов с использованием платёжных карт» от 22 мая 2003г. № 54-ФЗ.
7. Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей»— М.: Издательство «Омега-Л»: 2023.- 46с. (Законы Российской Федерации).
8. Оборудование торговых предприятий: учебник для проф. образования / Т.Р. Парфентьева, Н.Б. Миронова, А.А. Петухова – 3-е изд. перераб. – М.: издательский центр «Академия», 2022.- 208с.
9. Арустамов Э.А. Оборудование предприятий торговли: Учебное пособие. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К, 2021. -452с.
10. Арустамов Э.А. Охрана труда в торговле: Учебник. – М.: Издательский центр «Академия», 2021.- 160с.

3.2.2 Дополнительные источники

- 1.Емельянова Ю.В. Маканова И.Н. Семенихин В.В. Кассовые операции и ККТ: Кратко и доступно. М.: - Эксмо , 2022 , 80 с.

2. Журавлев В.Н. Контрольно-кассовая техника. М.: - Статус-Кво 97, 2021, с 104.
3. Иванова С.П. Работа с кассовым аппаратом: Пошаговые действия: Практическое пособие. М.: - А-Приор, 2021, 96 с.
4. Бухгалтерский учет: учебник для студ. учреждений СПО Гомола А.И., Кириллов В.Е., Кириллов С.В. М.: Издательский центр Академия» 2023-496 с.
5. Кассовые операции: (под ред., сост. Стяжкина Т.А.). М.: -Экзамен 2021, 160 с.
6. Касьянова Г.Ю. Контрольно-кассовая техника. М.: - Аргумент 2022, 184 с.
7. М.Р. Каджаева: Ведение расчетных операций М.: Издательский центр «Академия, 2023-272 с.
8. Н.Ю. Черненко, А.Ф. Черненко Бухгалтерский финансовый учет Ростов н/Д: Феникс, 2022-480 с.
9. <http://www.glavbukh.ru/> «Главбух»: электронный журнал;
10. <http://www.buhgalteria.ru/>-информационно-аналитический портал, содержащий материалы по различным аспектам бухгалтерского учета;
11. <http://www.garant.ru> – правовая система Гарант;
12. <http://online-buhuchet.ru/>- Бухгалтерский учет: электронный журнал
13. <http://www.be5.biz/ekonomika/b007/04.htm>
14. <http://www.nnre.ru/delovaja>
15. <http://www.coolreferat.com>
- 16 ЭБС Лань. Режим доступа: <https://new.znaniy.com/collections/basic>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК, ОК	Критерии оценки результата (показатели освоённости компетенций)	Формы контроля и методы оценки
ПК. 4.1 Организовывать выполнение торговых-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	Знает ассортимент товаров, изделий, имеющихся в продаже, а также цены на них. Умеет проверить исправность кассового аппарата, осуществить заправку контрольной и чековой ленты, записать показания счетчиков. Производит расчет с покупателями за товары, изделия и услуги. Осуществляет возврат денег по неиспользованному чеку. Производит подсчет денег и сдачу их в установленном порядке, сверх суммы реализации с показаниями кассовых счетчиков. Принимает разменную монету, производит размещение ее в кассовом ящике.	Оценка в рамках текущего контроля: – результатов освоения практической подготовки на практических занятиях; – результатов выполнения индивидуальных домашних заданий; – результатов тестирования. Экспертная оценка освоения практической подготовки - профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения учебной и производственной практики. Самооценка, направленная на самостоятельную оценку студентом результатов деятельности Промежуточная аттестация в форме: – дифференцированного зачета по практической подготовке в форме учебной и производственной практики; Обратная связь, направленная на анализ и обсуждение результатов деятельности, выявление сильных/слабых компетенций студента.
ОК 01. Вырабатывать способы решения задач профессиональной деятельности	Выбирает и применяет методы и способы решения профессиональных задач в области разработки технологических процессов	Экспертное наблюдение и оценка качества выполнения заданий на практической подготовке

применительно к различным контекстам	изготовления сварных конструкций. Проявляет интерес к инновациям в области профессиональной деятельности.	
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения профессиональных задач профессиональной деятельности.	Демонстрирует нахождение, использование, анализ и интерпретацию информации. Использует различные источники, включая электронные, для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. Демонстрирует навыки отслеживания изменений в нормативной и законодательной базах.	Экспертное наблюдение и оценка качества выполнения заданий на практической подготовке
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.	Демонстрирует интерес к инновациям в области профессиональной деятельности. Выстраивает траектории профессионального развития и самообразования. Осознанно планирует повышение квалификации. Описывает ситуации, в которых может быть востребован полученный опыт профессиональной деятельности. Обосновывая свои предложения ссылками на внешнюю ситуацию и внутренние мотивы.	Осуществление самообразования, использование современной научной и профессиональной терминологии, участие в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях, оценка способности находить альтернативные варианты решения стандартных и нестандартных ситуаций, принятие ответственности за их выполнение
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.	Взаимодействует с обучающимися, преподавателями, сотрудниками колледжа в ходе обучения, а также с руководством и сотрудниками базового предприятия во время практической подготовки.	Экспертное наблюдение и оценка результатов формирования поведенческих навыков в ходе обучения и практической подготовки
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	Демонстрирует навыки грамотно излагать свои мысли и оформлять документацию на государственном языке Российской Федерации, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста	Оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе