

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Шебзухова Татьяна Александровна  
Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского  
федерального университета  
Дата подписания: 13.06.2024 17:34:05  
Уникальный программный ключ: «СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
d74ce93cd40e39275c3ba2f58486412a1c8ef96f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования

«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
Пятигорский институт (филиал) СКФУ  
Колледж Пятигорского института (филиал) СКФУ

УТВЕРЖДАЮ

Директор Пятигорского института  
(филиал) СКФУ  
Т.А. Шебзухова

## Рабочая программа профессионального модуля

### ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности

индекс и наименование учебной дисциплины, согласно учебного плана

Специальность 38.02.08  
код

Торговое дело  
наименование специальности

Форма обучения очная  
очная, заочная, очно-заочная

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности разработана на основании федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Рабочая программа профессионального модуля разработана:

- 1 Костина Г.А., преподаватель колледжа Пятигорского института (филиал) СКФУ

---

фамилия, имя, отчество, ученая степень, ученое звание, место работы преподавателя

**СОГЛАСОВАНО:**

**Представитель работодателя**

Начальник отдела управления персоналом  
АО «Тандер»

---

должность представителя работодателя, наименование  
организации и город ее расположения

---

подпись

М.П.

И.С. Тетерятникова

---

Фамилия, инициалы

**Представитель работодателя**

Заведующая универсамом «Жемчужина»

---

должность представителя работодателя, наименование  
организации и город ее расположения

---

подпись

М.П.

Н.С. Адамович

---

Фамилия, инициалы

## **1. Паспорт программы профессионального модуля**

### **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности является частью образовательной программы СПО в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.08 «Торговое дело». Использование рабочей программы профессионального модуля в дополнительном профессиональном образовании не предусмотрено. В части освоения основного вида профессиональной деятельности (ОК):

ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

И соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1 Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий;

ПК 1.2 Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта;

ПК 1.3 Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий;

ПК 1.4 Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение;

ПК 1.5 Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;

ПК 1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.

## **1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля:**

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

*иметь практический опыт:*

- выполнения торгово-технологических процессов;
- составления договоров;
- установления хозяйственных связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения
- правил охраны труда;

*уметь:*

- устанавливать хозяйственные связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;
- снижать предпринимательские риски и принимать решения в условиях неопределенности.

*знать:*

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;

- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность;
- методы управления предпринимательскими рисками.

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

Всего 318 часов, в том числе:  
 в форме практической подготовки 214 часов;  
 Из них:  
 на освоение МДК 198 часов, в том числе:  
 самостоятельную работу обучающегося - часов;  
 практики, в том числе учебной 72 часа;  
 производственной 36 часов.  
 промежуточной аттестации 12 часов.

## **2. Результаты освоения профессионального модуля**

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен владеть навыками:

- поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;
- проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;
- обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
- составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;
- проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;
- подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках;
- оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
- мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;
- установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;
- составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов;

– формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;

– составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;

– 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;

- направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;

- проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;

- составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);

- документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;

- подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;

- формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;

- обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;

- формирования проекта внешнеторгового контракта;

- осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;

- подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом;

- подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен уметь:

- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;
- проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;
- 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;
- анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;
- создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;
- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
- обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;
- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;
- осуществлять выбор поставщиков;
- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств;
- создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;
- описывать объект закупки;
- разрабатывать закупочную документацию;
- работать в единой информационной системе;
- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации,
- законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;
- особенности составления закупочной документации;
- основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки;
- нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность;

- международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;
- международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции;
- стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;
- методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках;
- методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках;
- основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций;
- документооборот внешнеторговых сделок;
- условия внешнеторгового контракта;
- нормы этики и делового общения с иностранными партнерами;
- правила оформления документации по внешнеторговому контракту;
- порядок документооборота в организации;
- виды торговых структур;
- формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности;
- материально-техническую базу торговли;
- инфраструктуру потребительского рынка;
- средства, методы, инновации в отрасли;
- организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;
- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
- основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли;
- требования законодательства Российской Федерации, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность



### 3. Структура и содержание профессионального модуля

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля

##### ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности

| Код профессиональных компетенций                         | Наименование разделов профессионального модуля                                                        | Объем профессионального модуля, ак. ч           |                                        |                                                                         |                                                          |                                        |                                     |                                        |                |                                                    |
|----------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|----------------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------------|----------------|----------------------------------------------------|
|                                                          |                                                                                                       | Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики) | В т.ч. в форме практической подготовки | Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов) |                                                          |                                        |                                     |                                        | Практика       |                                                    |
|                                                          |                                                                                                       |                                                 |                                        | Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося                   |                                                          |                                        | Самостоятельная работа обучающегося |                                        | Учебная, часов | Производственная (по профилю специальности), часов |
|                                                          |                                                                                                       |                                                 |                                        | Всего, часов                                                            | В т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов | В т.ч. курсовая работа (проект), часов | Всего, часов                        | В т.ч. курсовая работа (проект), часов |                |                                                    |
| 1                                                        | 2                                                                                                     | 3                                               | 4                                      | 5                                                                       | 6                                                        | 7                                      | 8                                   | 9                                      | 10             | 11                                                 |
| ПК 1.1<br>ПК 1.2<br>ПК 1.3<br>ПК 1.4<br>ПК 1.5<br>ПК 1.6 | МДК 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках                    | 60                                              | 20                                     | 60                                                                      | 20                                                       | -                                      | -                                   | -                                      | -              | -                                                  |
| ПК 1.1<br>ПК 1.2<br>ПК 1.3<br>ПК 1.4<br>ПК 1.5<br>ПК 1.6 | Раздел 2. Организация и осуществление продаж                                                          | 78                                              | 46                                     | 56                                                                      | 22                                                       | 22                                     | -                                   | -                                      | -              | -                                                  |
| ПК 1.1<br>ПК 1.2<br>ПК 1.3<br>ПК 1.4<br>ПК 1.5<br>ПК 1.6 | Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд | 60                                              | 40                                     | 60                                                                      | 40                                                       | -                                      | -                                   | -                                      | -              | -                                                  |
| ПК 1.1<br>ПК 1.2<br>ПК 1.3<br>ПК 1.4<br>ПК 1.5<br>ПК 1.6 | Учебная практика, часов                                                                               | 72                                              | 72                                     |                                                                         |                                                          |                                        |                                     |                                        | 72             | -                                                  |
| ПК 1.1<br>ПК 1.2<br>ПК 1.3<br>ПК 1.4<br>ПК 1.5<br>ПК 1.6 | Производственная практика, часов                                                                      | 36                                              | 36                                     |                                                                         |                                                          |                                        |                                     |                                        |                | 36                                                 |

|               |            |            |            |            |           |          |          |           |           |
|---------------|------------|------------|------------|------------|-----------|----------|----------|-----------|-----------|
| Экзамен по ПМ | 12         |            |            |            |           |          |          |           |           |
| <b>Всего:</b> | <b>318</b> | <b>214</b> | <b>186</b> | <b>106</b> | <b>22</b> | <b>-</b> | <b>-</b> | <b>72</b> | <b>36</b> |

### 3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю

| Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)    | Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Объем в часах | Коды компетенций                                         |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|----------------------------------------------------------|
| Раздел 1. МДК.01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 60            |                                                          |
| МДК.01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 60            |                                                          |
| Тема 1.1.<br>Объекты и субъекты торгово-сбытовой деятельности                                | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |               | ПК 1.1<br>ПК 1.2<br>ПК 1.3<br>ПК 1.4<br>ПК 1.5<br>ПК 1.6 |
|                                                                                              | Объекты торгово-сбытовой деятельности: материальные товары, услуги, работы. Технологии, недвижимость, информация, ценные бумаги, интеллектуальная собственность. Специфика объектов коммерческой деятельности (рассматривается применительно к конкретной отрасли): общие представления. Субъекты торгово-сбытовой деятельности: юридические лица – организации-изготовители, продавцы-посредники, индивидуальные предприниматели, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного потребителя. Физические лица – менеджеры по закупкам и/или продажам, торговые представители, коммерческие и торговые агенты. Потребители: понятие, их права и защита. | 2             |                                                          |
|                                                                                              | Классификация субъектов – юридических лиц по следующим признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих. Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки. Коммерческие службы организации (отделы сбыта, снабжения или закупок, реализации и т.п.): их цели, задачи, структура, взаимодействие с другими структурными подразделениями организации.                                                                                                                                                                                                                                                                   | 2             |                                                          |
|                                                                                              | <b>Лабораторные работы</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | -             |                                                          |
|                                                                                              | <b>Практические занятия</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 2             |                                                          |

|                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |   |                                                          |
|--------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|----------------------------------------------------------|
|                                                                          | <b>Практическое занятие № 1</b> Положение об отделе снабжения (сбыта, реализации) или коммерческом отделе (службе) торговой организации (вопрос рассматривается с учетом отраслевой направленности)                                                                                                                                                                                                               |   |                                                          |
| Тема 1.2.<br>Государственное регулирование торгово-сбытовой деятельности | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |   | ПК 1.1<br>ПК 1.2<br>ПК 1.3<br>ПК 1.4<br>ПК 1.5<br>ПК 1.6 |
|                                                                          | Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм.<br>Направления государственного регулирования: защита прав потребителей, а также юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, обеспечение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств, ограниченное лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности | 2 |                                                          |
|                                                                          | Устранение административных барьеров предпринимательской деятельности                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 2 |                                                          |
|                                                                          | <b>Лабораторные работы</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | - |                                                          |
|                                                                          | <b>Практические занятия</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 2 |                                                          |
|                                                                          | <b>Практическое занятие № 2</b> Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности.<br>ФЗ «О государственном регулировании торговой деятельности»: объекты, основные положения                                                                                                                                                                                     |   |                                                          |
| Тема 1.3.<br>Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности    | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |   | ПК 1.1<br>ПК 1.2<br>ПК 1.3<br>ПК 1.4<br>ПК 1.5<br>ПК 1.6 |
|                                                                          | Торгово-сбытовая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание.<br>Составные элементы торгово-сбытовой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовая база, управление.<br>Общность и различия предпринимательской и коммерческой деятельности.                                                                                                | 2 |                                                          |
|                                                                          | Цели, задачи торгово-сбытовой деятельности.<br>Принципы коммерции:<br>эффективность, взаимовыгодность для всех участников, соответствия обязательным требованиям и др.                                                                                                                                                                                                                                            | 2 |                                                          |
|                                                                          | <b>Лабораторные работы</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | - |                                                          |
|                                                                          | <b>Практические занятия</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 2 |                                                          |
|                                                                          | <b>Практическое занятие № 3</b> Понятие, значение, классификация, источники и комплексный подход к формированию информации о торгово-сбытовой деятельности                                                                                                                                                                                                                                                        |   |                                                          |
| Тема 1.4.                                                                | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |   | ПК 1.1                                                   |

|                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |   |                                                          |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|----------------------------------------------------------|
| Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности                                      | Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции.<br>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. | 2 | ПК 1.2<br>ПК 1.3<br>ПК 1.4<br>ПК 1.5<br>ПК 1.6           |
|                                                                                               | Источники информации. Методы изучения и прогнозирования спроса                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 2 |                                                          |
|                                                                                               | <b>Лабораторные работы</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | - |                                                          |
|                                                                                               | <b>Практические занятия</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 2 |                                                          |
|                                                                                               | <b>Практическое занятие № 4</b><br>Систематизация и анализ внешней конкурентной среды для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров, сбор и обобщение полученной информации                                                                                                                                                                    |   |                                                          |
| Тема 1.5.<br>Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |   | ПК 1.1<br>ПК 1.2<br>ПК 1.3<br>ПК 1.4<br>ПК 1.5<br>ПК 1.6 |
|                                                                                               | Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торгово-сбытовой деятельности.<br>Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, классификация.<br>Изучение и поиск коммерческих партнеров: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков                                                                              | 2 |                                                          |
|                                                                                               | Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий. Документальное подтверждение исполнения договоров.<br>Организация претензионной работы.<br>Понятие и условия договора в коммерческой деятельности. Содержание и форма договора                                                                              | 2 |                                                          |
|                                                                                               | <b>Лабораторные работы</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | - |                                                          |
|                                                                                               | <b>Практические занятия</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 2 |                                                          |
|                                                                                               | <b>Практическое занятие № 5</b> Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и поставки, их оформление                                                                                                                                                                                                                                              |   |                                                          |

|                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |   |                                                          |
|---------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|----------------------------------------------------------|
| Тема 1.6.<br>Документационно<br>е обеспечение<br>торгово-<br>сбытовой<br>деятельности | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |   | ПК 1.1<br>ПК 1.2<br>ПК 1.3<br>ПК 1.4<br>ПК 1.5<br>ПК 1.6 |
|                                                                                       | Транспортное обеспечение: понятие, значение, виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности организации перевозок разными видами транспорта. Уставы и кодексы разных видов транспорта. Правила перевозки скоропортящихся грузов. Договора перевозки: общие положения, разновидности договоров. Подача транспортных средств, погрузка и выгрузка грузов, сроки их доставки, ответственность за нарушение обязательств. Транспортные тарифы и правила их применения. Коммерческие акты: назначение, основания для составления, оформление. Информационное обеспечение коммерческой деятельности: основные понятия, (идентификация, прослеживаемость, учет), назначение, сущность, правовая база. | 2 |                                                          |
|                                                                                       | Информационные процессы: сбор, обработка, накопление, хранение, передача информации другим участникам коммерческой деятельности. Информационные ресурсы: товарно-сопроводительные документы, товарная маркировка и ее значение для предприятий-изготовителей, продавцов, потребителей; реклама, носители коммерческой информации об ассортиментных перечнях (прайсы, каталоги и т.п.), предприятиях изготовителях, поставщиках и др.                                                                                                                                                                                                                                                                       | 2 |                                                          |
|                                                                                       | <b>Лабораторные работы</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | - |                                                          |
|                                                                                       | <b>Практические занятия</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 2 |                                                          |
| Тема 1.7.<br>Закупочная<br>деятельность                                               | <b>Практическое занятие № 6</b><br>Транспортное и информационное обеспечение коммерческой деятельности<br>Расчет и оформление заказов на поставку товаров.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |   | ПК 1.1<br>ПК 1.2<br>ПК 1.3<br>ПК 1.4<br>ПК 1.5<br>ПК 1.6 |
|                                                                                       | <b>Содержание</b><br>Содержание и организация закупочной работы. Основные методы закупок. Ситуации совершения закупок. Основные цели деятельности в области организации и управления закупками. Сущность планирования. Этапы процесса проведения закупки. Оценка и выбор поставщиков. Организация биржевой торговли: сущность и роль биржевой торговли, порядок создания товарной биржи и ее структура, виды биржевых сделок, организация торговых операций на бирже                                                                                                                                                                                                                                       | 2 |                                                          |

|                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                  |   |                                                          |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|----------------------------------------------------------|
|                                                                                                             | Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах): сущность и виды торгов, сущность и организационные формы аукционов, порядок проведения аукциона, организация проведения конкурсов (тендеров). Выставочно-ярмарочная деятельность                                                    | 2 |                                                          |
|                                                                                                             | <b>Лабораторные работы</b>                                                                                                                                                                                                                                                       |   |                                                          |
|                                                                                                             | <b>Практические занятия</b>                                                                                                                                                                                                                                                      | - |                                                          |
|                                                                                                             | <b>Практическое занятие № 7</b><br>Выставочно-ярмарочная деятельность.                                                                                                                                                                                                           | 2 |                                                          |
| Тема 1.8.<br>Заключение<br>внешнеторгового<br>контракта и его<br>документальное<br>сопровождение            | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                                                                                                                |   | ПК 1.1<br>ПК 1.2<br>ПК 1.3<br>ПК 1.4<br>ПК 1.5<br>ПК 1.6 |
|                                                                                                             | Условия внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки Incoterms-2010                                                                                                                                                                                                      | 2 |                                                          |
|                                                                                                             | Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура                                                                                                                                                          | 2 |                                                          |
|                                                                                                             | <b>Лабораторные работы</b>                                                                                                                                                                                                                                                       | - |                                                          |
|                                                                                                             | <b>Практические занятия</b>                                                                                                                                                                                                                                                      | 2 |                                                          |
|                                                                                                             | <b>Практическое занятие № 8</b><br>Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта                                                                                                   |   |                                                          |
| Тема 1.9.<br>Разработка<br>рекламной<br>информации для<br>внешних<br>рынков                                 | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                                                                                                                |   | ПК 1.1<br>ПК 1.2<br>ПК 1.3<br>ПК 1.4<br>ПК 1.5<br>ПК 1.6 |
|                                                                                                             | Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструментов продвижения товаров и услуг отечественных производителей на внешних рынках. Понятие, сущность и задачи рекламы. Социально-психологические основы рекламы. Виды рекламных средств и условия их размещения | 2 |                                                          |
|                                                                                                             | Организация рекламы в оптовом предприятии. Развитие и организация работы рекламно-информационных агентств. Эффективность рекламной деятельности                                                                                                                                  | 2 |                                                          |
|                                                                                                             | <b>Лабораторные работы</b>                                                                                                                                                                                                                                                       | - |                                                          |
|                                                                                                             | <b>Практические занятия</b>                                                                                                                                                                                                                                                      | 2 |                                                          |
|                                                                                                             | <b>Практическое занятие №9</b><br>Эффективность рекламной деятельности                                                                                                                                                                                                           |   |                                                          |
|                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                  |   |                                                          |
| Тема 1.10.<br>Осуществление<br>контроля<br>исполнения<br>обязательств<br>по<br>внешнеторговому<br>контракту | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                                                                                                                |   | ПК 1.1<br>ПК 1.2<br>ПК 1.3<br>ПК 1.4<br>ПК 1.5<br>ПК 1.6 |
|                                                                                                             | Понятие коммерческих рисков. Факторы, оказывающие влияние на уровень рисков. Виды рисков в коммерческой деятельности. Управление рисками в коммерческой деятельности. Методы снижения коммерческого риска                                                                        | 2 |                                                          |

|                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                    |    |                                                          |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|----------------------------------------------------------|
|                                                                                                 | Эффективность коммерческой деятельности: основные понятия (экономические эффект и эффективность), показатели оценки эффективности                                                                                                                                  | 2  |                                                          |
|                                                                                                 | <b>Лабораторные работы</b>                                                                                                                                                                                                                                         | -  |                                                          |
|                                                                                                 | <b>Практические занятия</b>                                                                                                                                                                                                                                        | 2  |                                                          |
|                                                                                                 | <b>Практическое занятие №10</b><br>Эффективность торгово-сбытовой деятельности. Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта                                                                                                                    |    |                                                          |
| Консультации (не предусмотрены)                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                    | -  |                                                          |
| Самостоятельная работа (не предусмотрены)                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                    | -  |                                                          |
| Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета в 4 семестре                        |                                                                                                                                                                                                                                                                    |    |                                                          |
| Раздел 2. Организация и осуществление продаж                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                    | 78 |                                                          |
| МДК.01.02 Организация и осуществление продаж                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                    | 78 |                                                          |
| Тема 2.1.<br>Организация и управление торгово-технологическим и процессами в оптовой торговле   | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                                                                                                  |    | ПК 1.1<br>ПК 1.2<br>ПК 1.3<br>ПК 1.4<br>ПК 1.5<br>ПК 1.6 |
|                                                                                                 | Понятие оптовой торговли, функции и особенности.<br>Основные понятия: технология торговли, технологические операции.<br>Виды оптовых торговых предприятий и их функции                                                                                             | 2  |                                                          |
|                                                                                                 | Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые их потребности.<br>Технология складского товародвижения в торговле                                                                                                                             | 2  |                                                          |
|                                                                                                 | <b>Лабораторные работы</b>                                                                                                                                                                                                                                         | -  |                                                          |
|                                                                                                 | <b>Практические занятия</b>                                                                                                                                                                                                                                        | 4  |                                                          |
|                                                                                                 | <b>Практическое занятие №1</b><br>Определение технико-экономических показателей работы склада.                                                                                                                                                                     | 2  |                                                          |
|                                                                                                 | <b>Практическое занятие №2</b><br>Документальное оформление приемки товаров по количеству.                                                                                                                                                                         | 2  |                                                          |
|                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                    |    |                                                          |
| Тема 2.2.<br>Организация и управление торгово-технологическим и процессами в розничной торговле | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                                                                                                  |    | ПК 1.1<br>ПК 1.2<br>ПК 1.3<br>ПК 1.4<br>ПК 1.5<br>ПК 1.6 |
|                                                                                                 | 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. | 2  |                                                          |
|                                                                                                 | Торгово-технологический процесс на предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание, их специфика в магазинах разных типов                                                                                                              | 2  |                                                          |
|                                                                                                 | <b>Лабораторные работы</b>                                                                                                                                                                                                                                         | -  |                                                          |
|                                                                                                 | <b>Практические занятия</b>                                                                                                                                                                                                                                        | 2  |                                                          |

|                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                      |   |                                                          |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|----------------------------------------------------------|
|                                                                                                   | <b>Практическое занятие №3</b><br>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 |                                                          |
| Тема 2.3.<br>Организация и управление торгово-технологическим и процессами в электронной торговле | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                                                                                    |   | ПК 1.1<br>ПК 1.2<br>ПК 1.3<br>ПК 1.4<br>ПК 1.5<br>ПК 1.6 |
|                                                                                                   | Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной коммерции.                                                                                                                                                    | 2 |                                                          |
|                                                                                                   | <b>Лабораторные работы</b>                                                                                                                                                                                                                           | - |                                                          |
|                                                                                                   | <b>Практические занятия</b>                                                                                                                                                                                                                          | 4 |                                                          |
|                                                                                                   | <b>Практическое занятие №4</b><br>Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и технологии интернет вещей                                                                                                 |   |                                                          |
| Тема 2.4.<br>Продажи. Шаг 1.<br>Личная эффективность продавца                                     | <b>Практическое занятие №5</b><br>Организация работы торговых площадок на основе технологии интернет-вещей                                                                                                                                           |   | ПК 1.1<br>ПК 1.2<br>ПК 1.3<br>ПК 1.4<br>ПК 1.5<br>ПК 1.6 |
|                                                                                                   | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                                                                                    |   |                                                          |
|                                                                                                   | Личная эффективность продавца. Качества, обеспечивающие успешность профессиональной деятельности продавца. Имидж продавца. Качества, препятствующие эффективности профессиональной деятельности продавца.                                            | 2 |                                                          |
|                                                                                                   | <b>Лабораторные работы (не предусмотрены)</b>                                                                                                                                                                                                        |   |                                                          |
|                                                                                                   | <b>Практические занятия</b>                                                                                                                                                                                                                          | 2 |                                                          |
| Тема 2.5.<br>Продажи. Шаг 2.<br>Установление контакта с клиентом                                  | <b>Практическое занятие №6</b><br>Тестирование «Определение личностных и деловых качеств, обеспечивающих успешность профессиональной деятельности»                                                                                                   |   | ПК 1.1<br>ПК 1.2<br>ПК 1.3<br>ПК 1.4<br>ПК 1.5<br>ПК 1.6 |
|                                                                                                   | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                                                                                    |   |                                                          |
|                                                                                                   | Создание атмосферы доверия. Подстройка вербальная и невербальная. Уверенность в себе. Что помогает и что мешает установлению контакта. Алгоритм установления контакта с клиентом в салоне магазина. Правила активного слушания.                      | 2 |                                                          |
|                                                                                                   | <b>Лабораторные работы</b>                                                                                                                                                                                                                           | - |                                                          |
|                                                                                                   | <b>Практические занятия</b>                                                                                                                                                                                                                          | 4 |                                                          |
| Тема 2.6.                                                                                         | <b>Практическое занятие №7</b><br>Психологическое тестирование «Способность к коммерческой деятельности»                                                                                                                                             |   | ПК 1.1                                                   |
|                                                                                                   | <b>Практическое занятие №8</b><br>Психологическое тестирование «Уверенность в себе»                                                                                                                                                                  |   |                                                          |



|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                  |    |                                                          |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|----------------------------------------------------------|
| Продажи. Шаг 3.<br>Выяснение потребностей клиентов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Выяснение потребностей клиентов. Важность задавания вопросов. Семь препятствий для того, чтобы задавать вопросы. Виды вопросов. Цель задавания того или иного вопроса. Использование «перифраз». | 2  | ПК 1.2<br>ПК 1.3<br>ПК 1.4<br>ПК 1.5<br>ПК 1.6           |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <b>Лабораторные работы</b>                                                                                                                                                                       | -  |                                                          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <b>Практические занятия</b>                                                                                                                                                                      | 2  |                                                          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <b>Практическое занятие № 9</b><br>Решение ситуационных задач «Выяснение потребностей клиента».                                                                                                  |    |                                                          |
| Тема 2.7.<br>Продажи. Шаг 4.<br>Презентация товара<br>Шаг 5. Работа с возражениями клиента                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                                |    | ПК 1.1<br>ПК 1.2<br>ПК 1.3<br>ПК 1.4<br>ПК 1.5<br>ПК 1.6 |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Условия эффективной презентации. Обращение к выгоде клиента – универсальный прием убеждения. Связующие фразы                                                                                     | 2  |                                                          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Универсальные приемы убеждения. Ошибки, мешающие продавать товар. Убеждающие слова.                                                                                                              | 2  |                                                          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <b>Лабораторные работы</b>                                                                                                                                                                       | -  |                                                          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <b>Практические занятия</b>                                                                                                                                                                      | 2  |                                                          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <b>Практическое занятие № 10</b><br>Разбор ситуационной задачи «Переформулирование свойств товара в пользу клиента».                                                                             |    |                                                          |
| Тема 2.8.<br>Продажи.<br>Шаг 6-7.<br>Завершение сделки                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                                |    | ПК 1.1<br>ПК 1.2<br>ПК 1.3<br>ПК 1.4<br>ПК 1.5<br>ПК 1.6 |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Приемы завершения сделки                                                                                                                                                                         | 2  |                                                          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <b>Лабораторные работы</b>                                                                                                                                                                       | -  |                                                          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <b>Практические занятия</b>                                                                                                                                                                      | 2  |                                                          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <b>Практическое занятие № 11</b><br>Оформление документов. Завершение контакта.                                                                                                                  |    |                                                          |
| Консультации (не предусмотрены)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                  | -  |                                                          |
| Самостоятельная работа (не предусмотрены)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                  | -  |                                                          |
| Промежуточная аттестация в форме экзамена в 5 семестре                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                  |    |                                                          |
| Примерная тематика курсовых работ в 5 семестре                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                  | 22 |                                                          |
| 1. Анализ и оценка спроса на товарную продукцию торговой организации на внутренних и внешних рынках.<br>2. Исследование конъюнктуры и емкости товарных рынков.<br>3. Определение конкурентных преимуществ торговой организации на внутреннем (внешнем) рынке.<br>4. Процедура подготовки и проведения экспортной (импортной) сделки (по выбору студента).<br>5. Инкотермс: сфера действия, особенности и сравнительная характеристика базисных условий поставки.<br>6. Организация работы на маркетплейсах<br>7. Исследование факторов формирования потребительского спроса в розничной торговле.<br>8. Коммерческая деятельность по изучению и прогнозированию спроса в сфере торговли<br>9. Организация торгово-технологического процесса в розничных торговых предприятиях.<br>10. Разработка рекламной информации и инструментов продвижения товаров и услуг на внешний рынок. |                                                                                                                                                                                                  |    |                                                          |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |    |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|--|
| <p>11. Анализ и оценка коммерческих рисков в торговой деятельности и пути их снижения</p> <p>12. Анализ розничной торговли: сущность, функции и тенденции развития в России</p> <p>13. Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере оптовой торговли</p> <p>14. Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере розничной торговли</p> <p>15. Взаимоотношения субъектов коммерческой деятельности в сфере потребительского рынка</p> <p>16. Электронная коммерция как прогрессивная форма развития торговли</p> <p>17. Формирование экономических ресурсов и их влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия</p> <p>18. Анализ влияния факторов внешней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности</p> <p>19. Анализ влияния факторов внутренней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности</p> <p>20. Анализ и оценка экономических показателей коммерческой деятельности предприятия</p> <p>21. Анализ и тенденции развития сетевой розничной торговли (на примере розничной торговой сети)</p> <p>22. Методы стимулирования продаж в розничной торговле как инструмент коммерческой деятельности</p> <p>23. Организация хозяйственных связей в торговле</p> <p>24. Поиск поставщиков и договорная работа в коммерческой деятельности</p> <p>25. Организация хозяйственных связей по закупочно-сбытовой деятельности в предприятиях торговли.</p> <p>26. Особенности торговой деятельности в сфере малого бизнеса</p> <p>27. Организация выставочной деятельности как инструмента торговли</p> <p>28. Инновационные технологии в сфере торговли как фактор повышения конкурентоспособности коммерческой организации</p> <p>29. Влияние цифровых технологий на результаты торговой деятельности коммерческой организации.</p> <p>30. Франчайзинг как направление развития торгового бизнеса</p> <p>31. Влияние конъюнктуры рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия.</p> <p>32. Развитие коммерческого предприятия в эпоху цифровой трансформации</p> <p>33. Собственная торговая марка как инструмент коммерческой деятельности и конкурентное преимущество торговой сети</p> <p>34. Коммерческая деятельность по управлению товарными ресурсами</p> <p>35. Современные форматы розничных торговых сетей</p> <p>36. Выбор стратегии коммерческой деятельности торговых организаций на потребительском рынке</p> |    |  |
| Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 60 |  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |    |  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |    |  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |    |  |

|                                                                                                       |                                                                                                                                                                                      |    |                                                          |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|----------------------------------------------------------|
|                                                                                                       |                                                                                                                                                                                      |    |                                                          |
| МДК 01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд |                                                                                                                                                                                      | 60 |                                                          |
| Тема 3.1.<br>Основы контрактной системы                                                               | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                    |    | ПК 1.1<br>ПК 1.2<br>ПК 1.3<br>ПК 1.4<br>ПК 1.5<br>ПК 1.6 |
|                                                                                                       | Понятие, цели, задачи и принципы контрактной системы. Участники контрактной системы, их права и обязанности.                                                                         | 2  |                                                          |
|                                                                                                       | Информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок                                                                                                                       | 2  |                                                          |
|                                                                                                       | <b>Лабораторные работы</b>                                                                                                                                                           | -  |                                                          |
|                                                                                                       | <b>Практические занятия</b>                                                                                                                                                          | 8  |                                                          |
|                                                                                                       | <b>Практическое занятие № 1</b><br>Распределение компетенций между заказчиком и комиссией по осуществлению закупок                                                                   | 2  |                                                          |
|                                                                                                       | <b>Практическое занятие № 2</b><br>Российская нормативная правовая база, регламентирующая вопросы закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд | 2  |                                                          |
|                                                                                                       | <b>Практическое занятие № 3</b><br>Закупочные подразделения и службы заказчика                                                                                                       | 2  |                                                          |
|                                                                                                       | <b>Практическое занятие № 4</b><br>Международный опыт функционирования контрактных служб                                                                                             | 2  |                                                          |
|                                                                                                       | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                    |    |                                                          |
| Тема 3.2.<br>Организация закупок.<br>Планирование и обоснование закупок                               | Централизованные закупки. Планирование закупок (ведение планов и планов- графиков закупок)                                                                                           | 2  |                                                          |
|                                                                                                       | Нормирование в сфере закупок. Понятие начальной (максимальной) цены контракта, ее назначение, методы определения                                                                     | 2  |                                                          |
|                                                                                                       | <b>Лабораторные работы</b>                                                                                                                                                           | -  |                                                          |
|                                                                                                       | <b>Практические занятия</b>                                                                                                                                                          | 6  |                                                          |
|                                                                                                       | <b>Практическое занятие № 5</b><br>Планирование и обоснование закупок                                                                                                                | 2  |                                                          |
|                                                                                                       | <b>Практическое занятие № 6</b><br>методы определения начальной (максимальной) цены                                                                                                  | 2  |                                                          |
|                                                                                                       | <b>Практическое занятие № 7</b><br>Участники контрактной системы                                                                                                                     | 2  |                                                          |
|                                                                                                       |                                                                                                                                                                                      |    |                                                          |

|                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |   |  |
|------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|--|
| Тема 3.3.<br>Осуществление закупок | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |   |  |
|                                    | Способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей): общая характеристика способов, основные правила выбора. Документы, оформляемые заказчиком при осуществлении закупок. Требования к участникам закупки.<br>Правила описания объекта закупки. Порядок составления технического задания.<br>Заявка участника закупки. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов. Антидемпинговые меры при проведении конкурса и аукциона.<br>Порядок проведения конкурса. Особенности проведения конкурсов с ограниченным участием, двухэтапных конкурсов, закрытых конкурсов. Оценка заявок, окончательных предложений участников закупки и критерии этой оценки. Организация осуществления закупок путем проведения электронных аукционов: электронные площадки и аккредитация на них. Общие вопросы закупки товаров, работ и услуг путем проведения электронного аукциона. | 2 |  |
|                                    | Порядок осуществления закупок способом запроса котировок. Порядок осуществления закупок способом запроса предложений. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя). Особенности закупок, осуществляемых бюджетным, автономным учреждениями, государственным, муниципальным унитарным предприятиями и иными юридическими лицами. Особенности отдельных видов закупок.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 2 |  |
|                                    | <b>Лабораторные работы</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | - |  |
|                                    | <b>Практические занятия</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 4 |  |
|                                    | <b>Практическое занятие № 8</b><br>Порядок составления технического задания.<br>Оценка заявок.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 2 |  |
|                                    | <b>Практическое занятие № 9</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 2 |  |

|                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |   |                                                          |
|---------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|----------------------------------------------------------|
|                                                                                       | Порядок проведения электронного аукциона.<br>Порядок проведения закрытого аукциона                                                                                                                                                                                                                                                               |   |                                                          |
| Тема 3.4.<br>Контракты                                                                | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |   | ПК 1.1<br>ПК 1.2<br>ПК 1.3<br>ПК 1.4<br>ПК 1.5<br>ПК 1.6 |
|                                                                                       | Порядок заключения контракта. Обеспечение исполнения контракта. Порядок исполнения контрактов. Приемка продукции                                                                                                                                                                                                                                 | 2 |                                                          |
|                                                                                       | Экспертиза результатов контракта и привлечение экспертов. Порядок изменения и расторжения контрактов.                                                                                                                                                                                                                                            | 2 |                                                          |
|                                                                                       | <b>Лабораторные работы</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | - |                                                          |
|                                                                                       | <b>Практические занятия</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 4 |                                                          |
|                                                                                       | <b>Практическое занятие № 10</b><br>Проверка контракта на соответствие требованиям Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»                                                                                                  |   |                                                          |
|                                                                                       | <b>Практическое занятие № 11</b><br>Информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок                                                                                                                                                                                                                                               | 2 |                                                          |
| Тема 3.6.<br>Организация закупок в коммерческих организациях                          | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |   |                                                          |
|                                                                                       | Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций                                                                                                                                                                                                                                             | 2 |                                                          |
|                                                                                       | <b>Лабораторные работы</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | - |                                                          |
|                                                                                       | <b>Практические занятия</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 6 |                                                          |
|                                                                                       | <b>Практическое занятие № 12</b><br>Определение ответственности за нарушение условий поставки по ФЗ-44.                                                                                                                                                                                                                                          | 4 |                                                          |
|                                                                                       | <b>Практическое занятие № 13</b><br>Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях                                                                                                                                                                                                                                               | 2 |                                                          |
| Тема 3.6.<br>Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |   | ПК 1.1<br>ПК 1.2<br>ПК 1.3<br>ПК 1.4<br>ПК 1.5<br>ПК 1.6 |
|                                                                                       | Мониторинг и аудит в сфере закупок. Контроль в сфере закупок. Общественный контроль. Обжалование действий (бездействия) заказчика, уполномоченного органа, уполномоченного учреждения, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, ее членов, должностного лица контрактной службы, контрактного управляющего, оператора. | 2 |                                                          |
|                                                                                       | Иные способы защиты прав и законных интересов участников процедуры закупки                                                                                                                                                                                                                                                                       | 2 |                                                          |
|                                                                                       | <b>Лабораторные работы</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | - |                                                          |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                    |    |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----|--|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <b>Практические занятия</b>                                                                        | 6  |  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <b>Практическое занятие № 14</b><br>Распределение функций государственных органов в сфере закупок. | 2  |  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <b>Практическое занятие № 15</b><br>Объекты и субъекты контроля государственных закупок            | 2  |  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <b>Практическое занятие № 16</b><br>Контролирующие субъекты контрактной системы                    | 2  |  |
| <b>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета в 4семестре</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                    | -  |  |
| Учебная практика<br>Виды работ:<br>1. Анализ конкурентов на рынке и основные преимущества и недостатки торговой организации.<br>2. Мероприятия по увеличению объема продаж товаров/услуг компании.<br>3. Основные требования и предпочтения в выборе поставщиков.<br>4. Организация и ее продукция/услуги для проведения переговоров с потенциальными партнерами.<br>5. Анализ эффективности рекламных кампаний и меры по их улучшению.<br>6. Потенциальные сегменты аудитории, которые могут быть заинтересованы в продукции/услугах вашей компании.<br>7. Увеличение объема продаж компании.<br>8. Мероприятия по улучшению качества обслуживания клиентов в торговой организации.<br>9. Провести анализ результатов работы конкурентов и предложить собственные стратегии по повышению конкурентоспособности на рынке.<br>10. Рекомендации по улучшению логистики и организации складского хозяйства в вашей компании.<br>11. Промо-акции и специальные предложения для привлечения новых клиентов и удержания существующих.<br>12. Маркетинговое исследование для определения потенциальных рыночных возможностей и разработки новых маркетинговых стратегий.<br>13. Программа лояльности для клиентов, которая будет стимулировать их к повторным покупкам и увеличению среднего чека.<br>14. Система мониторинга и аналитики продаж для более эффективного управления бизнесом и принятия стратегических решений.<br>15. Обучение сотрудников по продажам и обслуживанию клиентов, для повышения уровня сервиса и удовлетворенность покупателей.<br>16. Возможности расширения ассортимента продукции/услуг, чтобы привлечь новых потребителей и увеличить выручку.<br>17. Визуальный мерчендайзинг и оформление торговых точек для привлечения внимания покупателей и увеличения конверсии.<br>18. Оптимизировать процессы закупок и снабжения для снижения издержек и повышения эффективности деятельности компании. |                                                                                                    | 72 |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |  |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
| <p>19. Разработать стратегию диверсификации продукции/услуг для снижения рисков и увеличения конкурентоспособности бизнеса.</p> <p>20. Оценить уровень удовлетворенности клиентов и провести мероприятия по повышению их лояльности и уровня сервиса.</p> <p>21. Провести анализ конкурентов и их маркетинговых стратегий для выявления преимуществ и возможностей для улучшения позиционирования бренда.</p> <p>22. Разработать целевые программы продаж и специальные предложения для различных сегментов аудитории, чтобы максимизировать прибыль и удовлетворенность клиентов.</p> <p>23. Провести аудит бренда и пересмотреть позиционирование на рынке, чтобы быть более конкурентоспособным и привлекательным для целевой аудитории.</p> <p>24. Создать стратегию использования социальных сетей и цифровых платформ для увеличения видимости бренда, привлечения новых клиентов и удержания уже существующих.</p> <p>25. Провести исследование рынка и потребностей потребителей для разработки инновационных продуктов/услуг, соответствующих их ожиданиям и требованиям.</p> <p>26. Организовать участие в выставках, конференциях и специализированных мероприятиях для продвижения бренда и привлечения новых клиентов.</p> <p>27. Провести анализ эффективности рекламных кампаний и маркетинговых акций для оптимизации затрат и максимизации результатов.</p> <p>28. Разработать программу обратной связи от клиентов для постоянного улучшения качества продукции/услуг и сервиса.</p> <p>29. Организация мероприятия по брендингу и создание уникального имиджа компании, чтобы выделиться на рынке и привлечь внимание потенциальных клиентов.</p> <p>30. Провести анализ эффективности текущих маркетинговых стратегий и сделать рекомендации по их улучшению и оптимизации.</p> <p>31. Система лояльности для поощрения постоянных клиентов и увеличения их участия в программах и акциях компании.</p> <p>32. Возможности для расширения бизнеса на новые рынки и разработать стратегию по проникновению в них.</p> <p>33. Создать партнерские программы с другими компаниями для расширения аудитории и увеличения продаж бренда.</p> <p>34. Провести анализ ценовой политики и сделать корректировки для увеличения конкурентоспособности продукции/услуг.</p> <p>35. Разработать план мероприятий по продвижению бренда в социальных сетях и привлечению внимания офлайн аудитории через онлайн платформы.</p> <p>36. Проведение исследования рынка для выявления новых трендов и потребностей, которые могут быть использованы для улучшения продукции/услуг.</p> <p>37. Разработка стратегий личного брендинга для ключевых сотрудников компании для укрепления имиджа бренда.</p> <p>38. Провести обзор конкурентов и анализировать их слабые стороны, чтобы использовать их в качестве возможностей для собственного бренда.</p> |  |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |    |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|--|
| <p>39. Создать систему мониторинга и аналитики для оценки результатов маркетинговых кампаний и корректировки стратегии в реальном времени.</p> <p>40. Провести обучение сотрудников по продвижению бренда и обслуживанию клиентов, чтобы повысить качество обслуживания и уровень удовлетворенности клиентов.</p> <p>41. Организовать мероприятия и акции для привлечения новых клиентов и увеличения продаж.</p> <p>42. Разработать программу обучения и развития персонала, чтобы повысить профессионализм сотрудников и качество обслуживания.</p> <p>43. Аудит сайта и улучшение его структуры, дизайна и контента для увеличения пользовательского опыта.</p> <p>44. Возможности использования новых технологий и инноваций для улучшения процессов продаж и маркетинга.</p> <p>45. Минимизации рисков и обеспечения бизнес-продолжительности в случае кризисных ситуаций.</p> <p>46. Провести анализ эффективности рекламных кампаний и определить наиболее успешные каналы продвижения.</p> <p>47. Создать программу поощрения и мотивации сотрудников для улучшения их работоспособности и эффективности работы.</p> <p>48. Улучшить процессы доставки и обслуживания клиентов для увеличения удовлетворенности и лояльности клиентов.</p> <p>49. Разработать стратегию управления отзывами клиентов и использовать их для улучшения продукции/услуг и бренда.</p> <p>50. Провести исследование и определить целевую аудиторию для точного позиционирования продукции/услуг и маркетинговых кампаний.</p> <p>Защита отчета по учебной практике</p> |    |  |
| <p>Производственная практика</p> <p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Провести анализ рыночной конкуренции в выбранной отрасли и описать стратегии, которые могут быть использованы для привлечения клиентов.</li> <li>2. Разработать план маркетинговых мероприятий для продвижения продукции/услуг компании.</li> <li>3. Провести опрос среди потенциальных клиентов для выявления их потребностей и предпочтений.</li> <li>4. Подготовить презентацию продукции/услуг компании для привлечения новых партнеров или инвесторов.</li> <li>5. Организовать проведение торговых операций, в том числе ведение складского учета и контроль за выполнением договорных обязательств.</li> <li>6. Провести анализ эффективности реализации товаров/услуг и предложить меры по улучшению результатов.</li> <li>7. Составить отчет о результатах торговой деятельности за определенный период времени и сделать выводы о ее эффективности.</li> <li>8. Исследовать рынок и выявить новые потенциальные сегменты для расширения бизнеса компании.</li> <li>9. Провести анализ конкурентов и определить их слабые стороны, чтобы использовать это в своих маркетинговых стратегиях.</li> <li>10. Разработать программу лояльности для постоянных клиентов, чтобы удерживать их и привлекать новых.</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                               | 36 |  |



|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |  |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
| <p>11. Провести анализ текущих цен на продукцию/услуги и предложить оптимальные ценовые стратегии для увеличения прибыли.</p> <p>12. Исследовать и внедрить новые технологии для улучшения процессов продаж и обслуживания клиентов.</p> <p>13. Провести анализ маркетинговых каналов и оптимизировать их использование для достижения максимальных результатов.</p> <p>14. Разработать планы по улучшению качества продукции/услуг и обратной связи от клиентов для постоянного совершенствования.</p> <p>15. Участвовать в выставках и конференциях для продвижения продукции/услуг и установления новых партнерских отношений.</p> <p>16. Развить стратегию онлайн-продвижения и увеличить присутствие компании в интернете через социальные сети, блоги и другие платформы.</p> <p>17. Провести маркетинговое исследование, чтобы понять потребности и предпочтения целевой аудитории и адаптировать продукцию/услуги под них.</p> <p>18. Создать программу обучения и развития для сотрудников, чтобы повысить их профессиональные навыки и улучшить качество обслуживания клиентов.</p> <p>19. Расширить географию продаж и открыть новые рынки за пределами текущего региона или страны.</p> <p>20. Интегрировать экологические и социальные инициативы в бизнес-стратегию компании, чтобы привлечь новых клиентов и повысить имидж бренда.</p> <p>21. Разработать программу лояльности для клиентов, чтобы удерживать текущих клиентов и привлекать новых.</p> <p>22. Провести аудит бренда и пересмотреть позиционирование компании на рынке, чтобы быть конкурентоспособными и привлекательными для потребителей.</p> <p>23. Улучшить процессы внутреннего управления и коммуникации, чтобы повысить эффективность работы команды и улучшить качество продукции/услуг.</p> <p>24. Оптимизировать производственные процессы и снизить издержки, чтобы увеличить прибыльность и конкурентоспособность компании.</p> <p>25. Инвестировать в исследование и разработку новых продуктов или услуг, чтобы диверсифицировать бизнес и расширить ассортимент.</p> <p>26. Провести маркетинговое исследование, чтобы понять потребности и предпочтения целевой аудитории и адаптировать продукцию/услуги под них.</p> <p>27. Обучить персонал новым навыкам и технологиям, чтобы повысить профессионализм и квалификацию сотрудников.</p> <p>28. Запустить масштабную рекламную кампанию, чтобы увеличить узнаваемость бренда и привлечь новых клиентов.</p> <p>29. Разработать план действий в случае кризиса или нештатной ситуации, чтобы минимизировать потенциальные убытки и сохранить репутацию компании.</p> <p>30. Улучшить качество обслуживания клиентов и создать программу обратной связи, чтобы удовлетворить потребности и ожидания клиентов.</p> <p>31. Исследовать возможности расширения рынка за счет внедрения новых продуктов или услуг.</p> |  |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|

|                                                                                                                                               |     |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|--|
| 32. Создать стратегию удержания клиентов и повышения лояльности, чтобы уменьшить отток и увеличить повторные продажи.                         |     |  |
| 33. Провести анализ конкурентов и их деятельности, чтобы выявить свои конкурентные преимущества и разработать стратегию дальнейшего развития. |     |  |
| 34. Исследовать возможности внедрения новых технологий или инноваций для улучшения процессов и повышения эффективности компании.              |     |  |
| 35. Разработать программу поощрения и мотивации сотрудников, чтобы повысить уровень удовлетворенности и повысить производительность труда.    |     |  |
| 36. Провести анализ рынка и потребностей потребителей для определения новых сегментов аудитории и разработки стратегии проникновения на них.  |     |  |
| 37. Создать партнерские программы и сотрудничество с другими компаниями для расширения своего бизнеса и увеличения продаж.                    |     |  |
| 38. Провести исследование ценовой политики конкурентов и установить оптимальные цены на свою продукцию/услуги.                                |     |  |
| 39. Разработать маркетинговый план и стратегию продвижения продукции/услуг, чтобы достичь поставленных целей и увеличить прибыль компании.    |     |  |
| 40. Проведение анализ рисков и угроз для бизнеса и разработка стратегии их минимизации или предотвращения.                                    |     |  |
| Промежуточная аттестация в форме экзамена по ПМ.02                                                                                            | 12  |  |
| Всего                                                                                                                                         | 318 |  |

#### **4. Условия реализации профессионального модуля**

##### **4.1. Требования к материально-техническому обеспечению**

1) кабинеты:

Автоматизации торгово-технологических процессов;

Эксплуатации торгово-технологического оборудования и охраны труда

2) технические средства обучения:

- проектор;

- экран;

- компьютер;

3) программные средства:

- MS Word;

- MS Excel;

- MS Power Point.

##### **4.2. Информационное обеспечение обучения**

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

##### **Основная литература:**

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>
2. Заволокина, Л. И. Мировая экономика: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Заволокина, Н. А. Диесперова. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 182 с. — (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>
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>
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. Крышталева, 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>

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> (дата обращения: 18.06.2022). — 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>

#### **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. Безпалов.- 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: РУСАЙИС, 2023. - 122 с. ISBN978-5-4365-9920-5

5. Современное торговое дело: учебное пособие/ кол. авторов; под ред. Л.Б. Нюренбергер 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. <https://urait.ru/> - Образовательная платформа «Юрайт».

#### **Справочные правовые системы:**

1. Консультант Плюс\_\_

#### **4.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

График освоения профессионального модуля предполагает последовательное освоение модуля, включающего в себя как междисциплинарные курсы, так и учебную и производственную практику.

В преподавании используются лекционно-семинарские формы проведения занятий, практикум, практические занятия.

Консультационная помощь студентам осуществляется в индивидуальной и групповой формах.

Освоению профессионального модуля предшествует обязательное изучение дисциплин: МДК.01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках; МДК.01.02 Организация и осуществление продаж; МДК 01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд

#### 4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Реализация ОП СПО обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального учебного цикла. Преподаватели получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

### 5. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)

| Результаты (освоенные профессиональные компетенции, формируемые в рамках модуля)                                                                                 | Основные показатели оценки результата                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Формы и методы контроля и оценки                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий. | осуществляет поиск и систематизацию открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции, в том числе с использованием цифровых технологий; оценивает объем спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; составляет перечень требований внешних рынков к товарной продукции организации; разрабатывает рекомендации по 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 | Устный/письменный опрос.<br><br>Тестирование.<br>Проверка правильности выполнения расчетных показателей.<br><br>Сравнение результатов выполнения задания с эталоном.<br><br>Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий по установленным критериям.<br><br>Экспертная оценка контрольных / проверочных работ по установленным критериям. |
| ПК 1.2. Устанавливать                                                                                                                                            | выполняет операции по                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Экспертная оценка                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

|                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта                      | установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной последовательности с соблюдением требований к их содержанию                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике.                                                                                                                                                        |
| ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий | 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.                                                                                                                                                                                                                                                    | Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно- практических конференциях.                                                                                                                                                                                     |
| ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение                                                                 | 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. | Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации, в т.ч. иностранных языках.<br><br>Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной, производственной практике. |

|                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту                                 | 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 соответствующих действий в случае нарушения обязательств и выполняет претензионную работу |  |
| ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий | 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                                                                                                                                                                                                           |  |

| Результаты (освоенные общие компетенции)                                                                 | Основные показатели оценки результата                                                                                                                                                 | Формы и методы контроля и оценки                                                                                                |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам | распознает, анализирует и выделяет составные части задачи и/или проблемы в профессиональном контексте; определяет этапы решения задачи; эффективно осуществляет поиск необходимой для | Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное |

|                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                       |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                 | <p>решения проблемы информации, составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывает составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</p>                                                                                                      | <p>взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.</p> <p>Экспертная оценка результатов</p> |
| ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности                                                             | <p>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</p> | <p>деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной</p>                                                                                                                                   |
| ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях | <p>определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применяет современную научную профессиональную терминологию; определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования</p>                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                       |
| ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде                                                                                                                                                           | <p>эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                       |
| ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного                                                                              | <p>грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе</p>                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                       |



|                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| контекста                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях | выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения                                                                                                                                                                                                                                | программы:<br>– на практических занятиях;<br>– при выполнении и защите курсовой работы (проекта);<br>– при выполнении работ на различных этапах учебной, производственной практики;<br>- при проведении защиты отчетов по учебной, производственной практик;<br>– при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена / профессионального экзамена по оценочным средствам организаций партнеров и/или профессионального сообщества |
| ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках                                                                                                     | понимает общий смысл четко произнесенных высказываний и текстов на профессиональные темы;<br>участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы;<br>строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности;<br>пишет простые связные сообщения на интересующие профессиональные темы |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |