

**РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МОДУЛЕЙ**

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

<b>«ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ» .....</b>	<b>2</b>
<b>«ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ» .....</b>	<b>21</b>
<b>«ПМ.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА» .....</b>	<b>43</b>
<b>«ПМ.04* ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ. (КАССИР ТОРГОВОГО ЗАЛА)» .....</b>	<b>58</b>
<b>«ПМ.05* ОРГАНИЗАЦИЯ СКЛАДСКОГО ХОЗЯЙСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ» .....</b>	<b>67</b>

**Рабочая программа профессионального модуля**  
**«ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

**СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ**

<b>1. Общая характеристика .....</b>	<b>4</b>
1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы .....	4
1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля .....	4
1.3. Обоснование часов вариативной части ОПОП-П ... <b>Ошибка! Закладка не определена.</b>	
<b>2. Структура и содержание профессионального модуля .....</b>	<b>10</b>
2.1. Трудоемкость освоения модуля .....	10
2.2. Структура профессионального модуля .....	10
2.3. Содержание профессионального модуля .....	12
<b>3. Условия реализации профессионального модуля .....</b>	<b>18</b>
3.1. Материально-техническое обеспечение .....	18
3.2. Учебно-методическое обеспечение .....	18
<b>4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля .....</b>	<b>18</b>

## 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### «ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

#### 1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы

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

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

#### 1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Код ОК, ПК	Уметь	Знать	Владеть навыками
ОК 01	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности	-
ОК 02	определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные	номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств.	-

	цифровые средства для решения профессиональных задач.		
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.	содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты	-
ОК 04	организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности	-
ОК 05	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе	особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений	-
ОК 06	описывать значимость своей специальности; применять стандарты антикоррупционного поведения	сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по специальности; стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения	-
ПК 1.1	<ul style="list-style-type: none"> <li>- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;</li> <li>- проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;</li> <li>- 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков;</li> <li>- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</li> <li>- стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;</li> <li>- проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;</li> <li>- обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);</li> <li>- составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;</li> <li>- подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного</li> </ul>

	<p>формулировать аналитические выводы;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;</li> <li>- создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;</li> <li>- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</li> <li>- обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;</li> <li>- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.</li> </ul>		<p>внешнего рынка;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;</li> <li>- подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.</li> </ul>
ПК 1.2	<ul style="list-style-type: none"> <li>- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;</li> <li>- осуществлять выбор поставщиков;</li> <li>- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</li> <li>- составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;</li> <li>- создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;</li> <li>- обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;</li> <li>- работать в единой информационной системе.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</li> <li>- структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;</li> <li>- поиска и методов отбора поставщиков;</li> <li>- методы и инструменты работы с базами больших данных;</li> <li>- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</li> <li>- мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;</li> <li>- установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;</li> <li>- составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.</li> </ul>

ПК 1.3	<ul style="list-style-type: none"> <li>- применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;</li> <li>- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</li> <li>- обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;</li> <li>- описывать объект закупки;</li> <li>- разрабатывать закупочную документацию;</li> <li>- работать в единой информационной системе;</li> <li>- взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;</li> <li>- анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;</li> <li>- формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</li> <li>- проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;</li> <li>- особенностей - составление закупочной документации;</li> <li>- методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;</li> <li>- 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;</li> <li>- осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</li> <li>- публичного размещения полученных результатов;</li> <li>- осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);</li> <li>- публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;</li> <li>- 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.</li> </ul>
ПК 1.4	<ul style="list-style-type: none"> <li>- классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;</li> <li>- разрабатывать тексты рекламной информации о</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- основные технические характеристики, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;</li> </ul>

	<p>продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;</li> <li>- осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;</li> <li>- подготавливать коммерческие предложения, запросы;</li> <li>- оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность;</li> <li>- международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;</li> <li>- международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции;</li> <li>- стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;</li> <li>- методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков;</li> <li>- методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках;</li> <li>- основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций;</li> <li>- документооборот внешнеторговых сделок;</li> <li>- условия внешнеторгового контракта;</li> <li>- нормы этики и делового общения с иностранными партнерами.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;</li> <li>- составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);</li> <li>- документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;</li> <li>- подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;</li> <li>- формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;</li> <li>- обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;</li> <li>- формирования проекта внешнеторгового контракта;</li> <li>- осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;</li> <li>- подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.</li> </ul>
ПК 1.5	<ul style="list-style-type: none"> <li>- составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;</li> <li>- осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- правила оформления документации по внешнеторговому контракту;</li> <li>- порядок документооборота в организации;</li> <li>- основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;</li> <li>- сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</li> <li>- разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;</li> <li>- мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</li> <li>- документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;</li> <li>- подготовка предложений по применению мер ответственности и</li> </ul>



	<p>банковской гарантии в предусмотренных случаях;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;</li> <li>- осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота.</li> </ul>		<p>совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.</p>
ПК 1.6	<ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;</li> <li>- осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;</li> <li>- проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;</li> <li>- осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);</li> <li>- использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;</li> <li>- применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;</li> <li>- применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;</li> <li>- управление полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;</li> <li>- оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;</li> <li>- применять электронный документооборот;</li> <li>- осуществлять торгово-технологические процессы, в</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- виды торговых структур;</li> <li>- формы и виды торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли;</li> <li>- инфраструктуру потребительского рынка;</li> <li>- средства, методы, инновации в отрасли;</li> <li>- организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;</li> <li>- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</li> <li>- основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли;</li> <li>- цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли;</li> <li>- требования законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;</li> <li>- правила торговли;</li> <li>- количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;</li> <li>- организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;</li> <li>- приемки товаров по количеству и качеству;</li> <li>- соблюдения правил охраны труда.</li> </ul>

	<p>том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;</li> <li>- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</li> <li>- осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;</li> <li>- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.</li> </ul>		
--	---	--	--

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 2.1. Трудоемкость освоения модуля

Наименование составных частей модуля	Объем в часах	В т.ч. в форме практической подготовки
Учебные занятия	176	120
Самостоятельная работа	-	-
Практика, в т.ч.:	72	72
учебная	36	36
производственная	36	36
Промежуточная аттестация, в том числе:		
МДК 01.01 в форме дифзачета	34	18
МДК 01.02 в форме дифзачета	36	10
МДК 01.03 в форме дифзачета	34	20
УП 01 в форме дифзачета	36	36
ПП 01 в форме дифзачета	36	36
ПМ 01 (в случае экзамена ПМ)	12	
Всего	<b>176</b>	<b>120</b>

### 2.2. Структура профессионального модуля

Код ОК, ПК	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Обучение по МДК, в т.ч.:	Учебные занятия	Курсовая работа (проект)	Самостоятельная работа	Учебная практика	Производственная практика
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ПК 1.1 ПК 1.2	МДК 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	<b>34</b>	<b>18</b>	<b>34</b>	16	-	-		
ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ПК 1.3 ПК 1.4	МДК 01.02 Организация и осуществление продаж	<b>36</b>	<b>10</b>	<b>36</b>	26	-	-		
ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ПК 1.5 ПК 1.6	МДК 01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	<b>34</b>	<b>20</b>	<b>34</b>	14				
	Учебная практика	<b>36</b>						<b>36</b>	
	Производственная практика	<b>36</b>							<b>36</b>
	Промежуточная аттестация	<b>12</b>							
	<b>Всего:</b>	<b>176</b>	<b>48</b>		<b>56</b>	-	-	<b>36</b>	<b>36</b>

### 2.3. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические занятия	Объем, ак. ч. / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч.	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
<b>Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках</b>		<b>34/18</b>	
<b>МДК. 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке</b>		<b>34/18</b>	
<b>Тема 1.1.</b> Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	<b>Содержание</b>	<b>12/6</b>	ПК 1.1, ПК 1.2 ОК.01 ОК.02 ОК.03 ОК.04 ОК.05 ОК.06
	1. Понятие, значение, классификация, источники информации и комплексный подход к формированию коммерческой информации о внутреннем и внешнем рынках. Понятие товарного рынка и этапы торгово-сбытовой деятельности на конкретном товарном рынке	2	
	2. Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару. Покупатели как субъекты отношений в системе потребительского рынка. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции предприятия	2	
	3. Информация о спросе, товарном предложении и рыночной конъюнктуре: основные понятия, информация о тенденциях конъюнктуры товарного рынка и соотношении спроса и предложения, использование информации в практической деятельности для анализа и оценки конъюнктуры товарного рынка. Методы изучения и прогнозирования спроса.	2	
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>6</b>	
	<b>Практическое занятие № 1–2.</b> Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на товарном рынке, формирование базы данных поставщиков на основе анализа информации.	4	
	<b>Практическое занятие № 3.</b> Анализ и оценка конкурентной среды для выявления и сравнения аналогичных или взаимозаменяемых товаров, сбор и обобщение коммерческой информации о стратегии и тактики конкурентов на товарных рынках	2	
<b>Тема 1.2.</b> Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг	<b>Содержание</b>	<b>10/6</b>	ПК 1.1 ПК 1.2 ОК.01 ОК.02 ОК.03 ОК.04 ОК.05 ОК.06
	1. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков.	2	
	2. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий. Документальное подтверждение исполнения договоров. Организация претензионной работы.	2	
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>6</b>	

	<b>Практическое занятие № 4.</b> Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения. Управление закупками. Разработка коммерческого предложения.	2	
	<b>Практическое занятие № 5.</b> Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта.	2	
	<b>Практическое занятие № 6.</b> Расчет и оформление заявки на поставку товаров.	2	
<b>Тема 1.3.</b> Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	<b>Содержание</b>	<b>6/2</b>	ПК 1.1 ПК 1.2
	1. Условия внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки Incoterms-2022 Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура.	2	ОК .01 ОК.02 ОК.03
	2. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках.	2	ОК.04 ОК.05 ОК.06
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>2</b>	
	<b>Практическое занятие № 7.</b> Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта.	2	
<b>Тема 1.4.</b> Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	<b>Содержание</b>	<b>6/4</b>	ПК 1.1 ПК 1.2
	1. Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.	2	ОК .01 ОК.02 ОК.03
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>4</b>	ОК.04
	<b>Практическое занятие № 8.</b> Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации.	2	ОК.05 ОК.06
	<b>Практическое занятие № 9.</b> Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта.	2	
<b>Раздел 2. Организация и осуществление продаж</b>		<b>36/10</b>	
<b>МДК 01.02. Организация и осуществление продаж</b>			
<b>Тема 2.1.</b> Организация и управление торгово- технологическими процессами в оптовой торговле	<b>Содержание</b>	<b>16/4</b>	ПК 1.3 ПК 1.4
	1. Специфические функции и роль торговли как вида экономической деятельности в системе общественного воспроизводства. Оптовая торговля: сущность, функции, отраслевые особенности. Технологии в торговле, торгово-технологические процессы и операции.	6	ОК .01 ОК.02 ОК.03 ОК.04 ОК.05
	2. Виды оптовых торговых структур, их назначение и функции. Инфраструктура оптовой торговли: товарные биржи, торговые дома, аукционы, оптовые рынки, ярмарки и выставки. Значение дистрибуции в распределении товаров. 3. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные.		

	<p>1. Складское хозяйство: классификация складов, требования. Специфика использования складских площадей: требования к планировке, характеристика основных складских зон, проектирование складского помещения.</p> <p>2. Технологии складских операций и организация товародвижения в торговле с применением цифровых инструментов модуля «1С:WMS Логистика. Управление складом».</p> <p>3. Эффективное планирование складского пространства и требования к оснащению его специализированным оборудованием и мебелью. Документальное оформление и учет поступления товаров в оптовой торговле</p>	6	
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие № 1.</b> Определение технико-экономических показателей работы склада. Применение методов управления процессами складской грузообработки "1С: WMS Логистика.	2	
	<b>Практическое занятие № 2.</b> Документальное оформление приемки товаров по количеству.	2	
<b>Тема 2.2.</b> Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле	<b>Содержание</b>	<b>12/2</b>	ПК 1.3 ПК 1.4
	<p>1. Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды. Классификация торговых организаций. Основные виды и типы предприятий торговли в соответствии со специализацией. Изучение основных положений ГОСТа «Торговля, термины, определения». Принципы функционирования розничных торговых сетей и их роль в удовлетворении спроса покупателей.</p> <p>2. Специализация и типизация магазинов. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и регионах. Современные форматы торговых предприятий</p>	4	ОК .01 ОК.02 ОК.03 ОК.04 ОК.05
	<p>1. Ресурсный потенциал предприятий розничной торговли. Торгово-технологический процесс в организациях розничной торговли: сущность, структура, этапы, содержание операций, их специфика в магазинах разных типов.</p> <p>2.Классификация услуг розничной торговли: основные и дополнительные услуги. Организация продажи товаров: формы и методы продажи товаров. Правила торговли</p> <p>3. Приемка товаров по количеству и качеству в розничном торговом предприятии. Подготовка товаров к продаже.</p>	6	
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>2</b>	
	<b>Практическое занятие № 3.</b> Ознакомление с ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины. Определения. Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля. Термины. Определения	2	
<b>Тема 2.3.</b> Организация и управление торгово-технологическими	<b>Содержание</b>	<b>8/4</b>	ПК 1.3 ПК 1.4
	1. Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах	4	ОК .01 ОК.02
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>4</b>	ОК.03

процессами в электронной торговле	<b>Практическое занятие № 4.</b> Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий.	2	OK.04 OK.05
	<b>Практическое занятие № 5.</b> Организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий	2	
<b>Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</b>		<b>34/20</b>	
<b>МДК. 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</b>			
<b>Тема 3.1.</b> Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	ПК 1.5 ПК 1.6 OK .01 OK.02 OK.03 OK.04 OK.05
	1. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Состав субъектов закупок и их функции. Полномочия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в ФКС. Требования к участникам закупки. Критерии к участникам закупок.	2	
	2. Основы и принципы контрактной системы в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Контрактная служба. Комиссия по осуществлению закупок. Специализированная организация. Эксперты. Экспертные организации.	2	
<b>Тема 3.2.</b> Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд	<b>Содержание</b>	<b>4/2</b>	ПК 1.5 ПК 1.6 OK .01 OK.02 OK.03 OK.04 OK.05
	1. Планирование и нормирование в сфере государственных и муниципальных закупок. Формирование планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд. Информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок	2	
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>2</b>	
	<b>Практическое занятие № 1.</b> Составление планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.	2	
<b>Тема 3.3.</b> Процедуры осуществления закупок	<b>Содержание</b>	<b>12/10</b>	ПК 1.5 ПК 1.6 OK .01 OK.02 OK.03 OK.04 OK.05
	1. Определение объекта закупки. Правила описания объекта закупки. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов. Критерии к товарам: национальный режим. Квотирование закупок.	2	
	2. Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).		
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>10</b>	
	<b>Практическое занятие № 2.</b> Подготовка технического задания на закупку.	2	
	<b>Практическое занятие № 3–4.</b> Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок.	4	
<b>Практическое занятие № 5.</b> Определение процедуры закупок (открытый конкурс или аукцион) в зависимости от стоимости закупки и источников средств (собственные, заемные).	2		

	<b>Практическое занятие № 6.</b> Расчёт максимального размера обеспечения заявки для аукциона при разных условиях.	2	
<b>Тема 3.4.</b> Государственный и муниципальный контракт	<b>Содержание</b>	<b>6/4</b>	ПК 1.5 ПК 1.6 ОК .01 ОК.02 ОК.03 ОК.04 ОК.05
	1. Подготовка и заключение государственного и муниципального контракта. Общие требования и существенные условия контракта. Осуществления закупок путем проведения открытого конкурса в электронной форме и конкурса с ограниченным участием в электронной форме. Осуществление закупок путем аукциона в электронной форме. Особенности осуществления закупок путем запроса котировок в электронной форме и запроса предложений в электронной форме. Особенности осуществления закупки у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика). 2. Обеспечение исполнения контракта. Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий. Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком. Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта.	2	
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие № 7.</b> Размещение информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет. Реестр контрактов, заключенных заказчиком.	2	
	<b>Практическое занятие № 8.</b> Определение минимальной стоимости одного из контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения добросовестности.	2	
<b>Тема 3.5.</b> Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок.	<b>Содержание</b>	<b>4/2</b>	ПК 1.5 ПК 1.6 ОК .01 ОК.02 ОК.03 ОК.04 ОК.05
	1. Аудит и контроль в сфере закупок. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков. 2. Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.	2	
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>2</b>	
	<b>Практическое занятие № 9.</b> Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика.	2	
<b>Тема 3.6.</b> Организация закупок в коммерческих организациях	<b>Содержание</b>	<b>4/2</b>	ПК 1.5 ПК 1.6 ОК .01 ОК.02 ОК.03 ОК.04 ОК.05
	1. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций. Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях. 2. Осуществление закупок в коммерческих организациях. Контракты по закупкам в коммерческих организациях. Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок.	2	
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>2</b>	
	<b>Практическое занятие № 10.</b> Определение ответственности за нарушение условий поставки по ФЗ-44.	2	
<b>Учебная практика</b>		<b>36</b>	



<p><b>Виды работ:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации.</li> <li>2. Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка.</li> <li>3. Составление коммерческого предложения, запроса, оферты, сопроводительного письма.</li> <li>4. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках.</li> <li>5. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта.</li> <li>6. Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта.</li> <li>7. Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</li> <li>8. Оформление претензий при нарушении договорных обязательств; подготовка алгоритма по организации претензионной работы.</li> <li>9. Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей.</li> <li>10. Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.</li> </ol>		
<p><b>Производственная практика</b></p> <p><b>Виды работ:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.</li> <li>2. Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта.</li> <li>3. Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.</li> <li>4. Изучение инструкций по охране труда.</li> <li>5. Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.</li> <li>6. Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта.</li> <li>7. Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.</li> <li>8. Приемка товаров по количеству и качеству.</li> <li>9. Составление и оформление закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры.</li> </ol>	<b>36</b>	
<p><b>Промежуточная аттестация</b></p>	<b>12</b>	
<p><b>Всего</b></p>	<b>176</b>	

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинет междисциплинарных курсов и модулей, оснащенный в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

Лаборатория автоматизации и цифровизации торговой деятельности, оснащенная в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

Мастерская учебный магазин, оснащенная в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

Оснащенные базы практики, мастерские и зоны по видам работ, оснащенные в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

#### 3.2. Учебно-методическое обеспечение

##### 3.2.1. Основные печатные и/или электронные издания

1. 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. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК, ОК	Критерии оценки результата (показатели освоения компетенций)	Формы контроля и методы оценки
ПК 1.1 ОК.01 ОК.02 ОК.03 ОК.04 ОК.05 ОК.06	<p>пользуется современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;</p> <p>- проводит исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;</p> <p>- обобщает и систематизирует коммерческую информацию, формирует базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывает в формате электронных таблиц и формулирует аналитические выводы;</p> <p>- анализирует внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;</p> <p>- создает и ведет информационную базу данных поставщиков и покупателей;</p> <p>- составляет документы, формирует, архивирует, направляет документы и информацию;</p> <p>- обобщает полученную информацию, обрабатывает ее с применением программных продуктов;</p> <p>- обобщает и систематизирует коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.</p>	<p>Устный/письменный опрос. Тестирование.</p> <p>Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном.</p> <p>Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий по установленным критериям.</p> <p>Экспертная оценка контрольных / проверочных работ по установленным критериям.</p> <p>Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике.</p>
ПК 1.2 ОК.01 ОК.02 ОК.03 ОК.04 ОК.05 ОК.06	<p>- применяет нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;</p> <p>- осуществляет выбор поставщиков;</p> <p>- оформляет заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</p> <p>- составляет документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществляет безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;</p> <p>- создает и ведет информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;</p> <p>- обобщает полученную информацию, статистически ее обрабатывает и формулирует аналитические выводы, архивирует полученную информацию и обеспечивает ее безопасность;</p> <p>- работает в единой информационной системе.</p>	<p>Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях.</p> <p>Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке</p>
ПК 1.3 ОК .01	- применяет основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;	

<p>ОК.02 ОК.03 ОК.04 ОК.05 ОК.06</p>	<p>- составляет документы, формирует, архивирует, направляет документы и информацию; - обосновывает начальную (максимальную) цену закупки; - описывает объект закупки; - разрабатывает закупочную документацию; - работает в единой информационной системе; - взаимодействует с закупочными комиссиями и технически обеспечивает деятельность закупочных комиссий; - анализирует поступившие заявки, оценивает результаты и подводит итоги закупочной процедуры; - формирует и согласовывает протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; - проверяет необходимую документацию для заключения контрактов и осуществляет процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).</p>	<p>Российской Федерации, в т.ч. иностранных языках. Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной, производственной практике. Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе. Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при выполнении работ на различных этапах учебной, производственной практики;</p>
<p>ПК 1.4 ОК .01 ОК.02 ОК.03 ОК.04 ОК.05 ОК.06</p>	<p>- классифицирует товары на внутренних и внешних рынках; - разрабатывает тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках; - осуществляет деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта; - осуществляет взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта; - подготавливает коммерческие предложения, запросы; - оформляет документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.</p>	<p>при выполнении работ на различных этапах учебной, производственной практики; - при проведении защиты отчетов по учебной, производственной практик; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена / профессионального экзамена по оценочным средствам организаций партнеров и/или профессионального сообщества.</p>
<p>ПК 1.5 ОК .01 ОК.02 ОК.03 ОК.04 ОК.05 ОК.06</p>	<p>- составляет и оформляет отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта; - осуществляет организацию оплаты/возврата денежных средств, организывает уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях; - обобщает и систематизирует коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов; - осуществляет цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использует технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота.</p>	<p>при выполнении работ на различных этапах учебной, производственной практики; - при проведении защиты отчетов по учебной, производственной практик; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена / профессионального экзамена по оценочным средствам организаций партнеров и/или профессионального сообщества.</p>
<p>ПК 1.6 ОК .01 ОК.02 ОК.03 ОК.04 ОК.05 ОК.06</p>	<p>- осуществляет процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; - осуществляет процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей; - проводит анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства; - осуществляет контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);</p>	

	<ul style="list-style-type: none"><li>- использует технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;</li><li>- применяет цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;</li><li>- применяет технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;</li><li>управления полочным пространством магазина в облачной АВМ SHELF;</li><li>- оформляет факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;</li><li>- применяет электронный документооборот;</li><li>- осуществляет торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;</li><li>- применяет основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;</li><li>- оформляет заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</li><li>- осуществляет цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;</li><li>- пользуется современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.</li></ul>	
--	--	--

**Рабочая программа профессионального модуля**  
**«ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ**  
**ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ»**

**СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ**

<b>1. Общая характеристика .....</b>	<b>3</b>
1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы .....	3
1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля .....	3
<b>2. Структура и содержание профессионального модуля .....</b>	<b>8</b>
2.1. Трудоемкость освоения модуля .....	8
2.2. Структура профессионального модуля .....	8
2.3. Содержание профессионального модуля .....	10
<b>3. Условия реализации профессионального модуля .....</b>	<b>23</b>
3.1. Материально-техническое обеспечение .....	23
3.2. Учебно-методическое обеспечение .....	23
<b>4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля .....</b>	<b>24</b>

## 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ «ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ»

### 1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы

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

Профессиональный модуль включен в обязательную часть профессионального цикла ОПОП-П в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 «Торговое дело».

### 1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Код ОК, ПК	Уметь	Знать	Владеть навыками
ОК 01	-распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте, анализировать и выделять её составные части -определять необходимые ресурсы выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы -оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	-структура плана для решения задач, алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях -основные источники информации и ресурсы для решения задач и/или проблем в профессиональном и/или социальном контексте -порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности	
ОК 02	– определять задачи для поиска информации, планировать процесс поиска, выбирать необходимые источники информации – выделять наиболее значимое в перечне информации, структурировать получаемую информацию, оформлять результаты поиска – оценивать практическую значимость результатов поиска – применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач – использовать современное программное обеспечение в профессиональной деятельности – использовать различные цифровые средства для	– программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства – современные средства и устройства информатизации, порядок их применения – формат оформления результатов поиска информации	-

	решения профессиональных задач		
ОК 03	применять современную научную профессиональную терминологию находить интересные проектные идеи, грамотно их формулировать и документировать выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования	возможные траектории профессионального развития и самообразования современная научная и профессиональная терминология	-
ОК 04	взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	психологические особенности личности	
ОК 05	- грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке	- особенности социального и культурного контекста - правила оформления документов	-
ОК 07	- соблюдать нормы экологической безопасности	правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности	
ОК 09	- понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые - профессиональные темы участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы	правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика)	
ПК 2.1	- применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования - определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования - составлять комплексный план проведения маркетингового исследования - составлять точное техническое задание для	- составных элементов маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты - методов изучения рынка, анализа окружающей среды - этапов маркетинговых исследований, их результат - методы проведения маркетингового исследования - психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях	- выявления проблем и формулирования целей исследования - планирования проведения маркетингового исследования - определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования - подготовки и согласования плана проведения маркетингового исследования - поиска первичной и вторичной маркетинговой информации - подготовки процесса проведения маркетингового исследования, установление



	<p>выполнения маркетингового исследования</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга</li> </ul>		<p>сроков и требований к проведению маркетингового исследования</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга</li> </ul>
ПК 2.2	<ul style="list-style-type: none"> <li>-обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций</li> <li>-использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации</li> <li>-применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации</li> <li>-применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации</li> </ul>
ПК 2.3	<ul style="list-style-type: none"> <li>-обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги</li> <li>-работать с информационной базой данных</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий</li> </ul>
ПК 2.4	<ul style="list-style-type: none"> <li>- анализировать текущую рыночную конъюнктуру</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности</li> <li>-методов оценки конкурентной среды</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках</li> </ul>
ПК 2.5	<ul style="list-style-type: none"> <li>-применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности</li> <li>-развивать идеи до бизнес-предложений</li> <li>-оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке</li> <li>-оценивать риски, связанные с бизнесом</li> <li>-анализировать бизнес-концепции</li> <li>-предлагать идеи для дальнейшего развития</li> <li>-применять методы принятия оптимальных решений</li> <li>-находить аргументы в пользу идей</li> <li>-принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели</li> <li>-обосновывать и оценивать цели и ценности</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности</li> <li>-роли и значения бизнес-плана</li> <li>-основных функций бизнес-плана</li> <li>-классификации основных типов бизнес-планов</li> <li>-методологии и процессов развития бизнес-идеи</li> <li>-порядка разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности</li> <li>-использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана</li> <li>-разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов</li> </ul>

	<p>-представлять идеи, дизайн, видения и решения</p> <p>-применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты</p> <p>-использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии</p> <p>-создавать деловые электронные презентации</p>		
ПК 2.6	<p>собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации</p> <p>использовать методы экономического анализа</p> <p>анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов</p> <p>оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами</p>	<p>принципов и методов управления информационными данными с использованием информационных технологий</p> <p>методов экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений</p> <p>методов сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов</p> <p>методов, способов и приемов для решения задач по анализу типов факторных моделей</p> <p>схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа</p> <p>методику анализа эффективности использования производственных ресурсов</p>	<p>-расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов</p>
ПК 2.7	<p>разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда</p> <p>оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации</p> <p>предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации</p>	<p>методических материалов по планированию, учету и анализу деятельности организации</p> <p>спектра специализированных программных продуктов</p> <p>интерфейса автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации</p> <p>инновационных средств и устройств информатизации</p> <p>порядок их применения и программное обеспечение в предпринимательской деятельности</p>	<p>определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности</p>
ПК 2.8	<p>собирать информацию о бизнес-проблемах</p>	<p>рисков: понятия и видов</p> <p>методов оценки риска, связанных с бизнесом</p>	<p>сбора информации о бизнес-проблемах и определение</p>

	анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков	мер снижения риска, связанных с бизнесом методов оценки выполнимости бизнес-идеи основных способов анализа и оценки рисков состава моделей оценки риска способов оценки риска ликвидности	рисков предпринимательской единицы
--	--	--	------------------------------------

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 2.1. Трудоемкость освоения модуля

Наименование составных частей модуля	Объем в часах	В т.ч. в форме практической подготовки
Учебные занятия	172	92
Курсовая работа	18	
Самостоятельная работа	-	-
Практика, в т.ч.:	72	72
учебная	36	36
производственная	36	36
Промежуточная аттестация, в том числе:		
МДК.02.01 в форме дифференцированного зачета	-	-
МДК.02.02 в форме дифференцированного зачета	-	-
МДК.02.03 в форме защиты курсовой работы	2	-
УП 02 в форме дифференцированного зачета	-	-
ПП 02 в форме дифференцированного зачета	-	-
ПМ 03 в форме квалификационного экзамена	12	-
<b>Всего</b>	<b>244</b>	<b>244</b>

### 2.2. Структура профессионального модуля

Код ОК, ПК	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Обучение по МДК, в т.ч.:					
				Учебные занятия	Курсовая работа (проект)	Самостоятельная работа	Учебная практика	Производственная практика	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5	Раздел 1. Технология проведения маркетинговых исследований	<b>54</b>	32	<b>54</b>	<b>22</b>	-	-		
ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07,	Раздел 2. Ценообразование в торговой деятельности.	<b>56</b>	32	<b>56</b>	<b>24</b>				

ОК 09 ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5									
ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09 ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8	Раздел 3. Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы.	<b>62</b>	28	<b>60</b>	<b>14</b>	20			
	Учебная практика	<b>36</b>	<b>36</b>					<b>36</b>	
	Производственная практика	<b>36</b>	<b>36</b>						<b>36</b>
	Промежуточная аттестация	<b>12</b>							
	<b>Всего:</b>	<b>244</b>	<b>164</b>		<b>60</b>	<b>20</b>	<b>-</b>	<b>36</b>	<b>36</b>

### 2.3. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятия, курсовая работа (проект)	Объем, ак. ч. / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч.	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
<b>Раздел 1. Технология проведения маркетинговых исследований</b>		<b>54/32</b>	
<b>МДК 02.01 Технология проведения маркетинговых исследований</b>		54/32	
<b>Тема 1.1.</b> Понятия и сущность маркетинговых исследований	<b>Содержание</b>	<b>6</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.1
	1. Цели, задачи и функции маркетинговых исследований. Предмет, объект и основные направления маркетинговых исследований. Понятие и роль маркетинговых исследований в системе маркетинга.	2	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие 1.</b> Построение дерева целей маркетинговых исследований.	2	
	<b>Практическое занятие 2.</b> Постановка цели и определение задач маркетинговых исследований на предприятиях торговли. Составление программы маркетингового исследования исходя из поставленных целей и задач.	2	
<b>Тема 1.2.</b> Сущность и содержание маркетинговой информационной системы	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.2
	1. Основные понятия и принципы маркетинговой информационной системы.	2	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>2</b>	
	<b>Практическое занятие 3.</b> Выявление проблемы и определение этапов проведения маркетинговых исследования на примере предприятия торговли (предприятие определяется по выбору студентов).	2	
<b>Тема 1.3.</b> Типы маркетинговых исследований	<b>Содержание</b>	<b>8</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.2, ПК 2.4
	1. Поисквые, описательные и пояснительные исследования. Качественные и количественные маркетинговые исследования. Постоянные и разовые исследования	2	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>6</b>	
	<b>Практическое занятие 4.</b> Определение типа маркетингового исследования по выявленным проблемам деятельности торговой организации.	2	
	<b>Практическое занятие 5.</b> Сравнительная характеристика типов маркетингового исследования. Их преимущества и недостатки, области применения.	2	
<b>Тема 1.4.</b> Технология проведения маркетинговых	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.5
	Методы маркетинговых исследований определения емкости целевого рынка: источники получения маркетинговой информации и способы анализа спроса, в том	2	

исследований внешней среды	числе в Яндекс.Вордстат и Google Trends. Методы маркетинговых исследований определения рисков бизнеса, оценки внешней среды компании: PEST-анализ. SWOT – анализ – метод маркетингового исследования внешней и внутренней среды компании.		
<b>Тема 1.5.</b> Технология проведения маркетинговых исследований внутренней среды	<b>Содержание</b>	<b>6</b>	
	Методы оценки конкурентной среды и конкурентоспособности товара	2	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие 6.</b> Определение емкости целевого рынка предприятия торговли с использованием программных продуктов (предприятие определяется по выбору обучающихся).	2	
	<b>Практическое занятие 7.</b> Определение конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках (товар определяется по выбору обучающихся).	2	
<b>Тема 1.6.</b> Основные понятия и методы кабинетных маркетинговых исследований	<b>Содержание</b>	<b>6</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.1, ПК 2.5,
	<b>1.</b> Сущность кабинетных маркетинговых исследований и их характеристика.	2	
	<b>2.</b> Методы кабинетных маркетинговых исследований: традиционный (классический) анализ; контент-анализ документов; информативно-целевой анализ		
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие 8.</b> Определение рыночной доли присутствия торгового предприятия традиционным методом исследования (предприятие определяется по выбору обучающихся).	2	
	<b>Практическое занятие 9.</b> Решение ситуационной задачи. Проведение кабинетных маркетингового исследования с помощью интернет-ресурсов	2	
<b>Практическое занятие 10.</b> Оценка финансовых показателей деятельности торговой организации по данным финансовой отчетности, как источник информации для оценки внутренней среды торгового предприятия.	2		
<b>Тема 1.7.</b> Основные понятия и методы полевых маркетинговых исследований	<b>Содержание</b>	<b>8</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.4, ПК 2.5
	1. Наблюдение как важнейший метод сбора маркетинговой информации. Методы сбора первичной информации (анкетирование, экспертные оценки, телефонное интервью, групповое интервью (фокус-групп)).	4	
	2. Панельные исследования. Экспериментальные (опытные) исследования. Проективные методы исследований. Проведение исследований методом Eye tracking (Ай Трекинг).		
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие 10.</b> Определение круга вопросов. Выбор типа анкет. Составление анкет с целью проведения маркетингового исследования	2	
<b>Практическое занятие 11.</b>	2		

	Сбор первичной информации для проведения маркетингового исследования с использованием программных продуктов		
<b>Тема 1.8.</b> Система выборочных маркетинговых исследований	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.4, ПК 2.5
	1. Основные понятия, используемых при проведении выборочных исследований. Виды выборки	2	
	2. Основные этапы проектирования и определения объема выборки.		
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>2</b>	
	<b>Практическое занятие 12.</b> Построение программы выборочного маркетингового исследования. Сбор информации для проведения выборочного исследования.	2	
<b>Тема 1.9.</b> Обработка результатов маркетинговых исследований	<b>Содержание</b>	<b>6</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.1
	1. Методы обработки данных маркетинговых исследований 2. Программные продукты, используемые при обработке данных результатов маркетинговых исследований	2	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие 13.</b> Обработка результатов маркетинговых исследований с применением программных продуктов	2	
	<b>Практическое занятие 14.</b> Анализ результатов маркетинговых исследований	2	
<b>Тема 10.</b> Оформление отчета маркетинговых исследований	<b>Содержание</b>	<b>6</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ППК 2.4
	1. Содержание и структура отчета маркетинговых исследований. 2. Оформление и методы презентации отчета с помощью цифровых технологий.	2	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие 15.</b> Подготовка отчета по результатам маркетингового исследования.	2	
	<b>Практическое занятие 16.</b> Презентация отчета результатов маркетингового исследования с использованием программных продуктов	2	
<b>Раздел 2. Ценообразование в торговой деятельности</b>		<b>56/32</b>	
<b>МДК 03.02. Ценообразование в торговой деятельности</b>		<b>56/32</b>	
<b>Тема 2.1.</b> Цена как экономическая категория	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.3
	1. Понятие цены. Теоретические концепции цены. 2. Виды и функции цен 3. Конкурентные и монопольные цены. 4. Особенности формирования цен на факторы производства 3. Состав и структура цены. 4. Формы и методы государственного регулирования.	2	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>2</b>	
	<b>Практическое занятие 1.</b>	2	

	Решение задач на определение цены с учетом ее структуры		
<b>Тема 2.2.</b> Методы ценообразования	<b>Содержание</b>	<b>10</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.3, ПК 2.5
	1. Товарная и ценовая политика предприятия	4	
	2. Механизм установления цены		
	3. Затратные методы ценообразования		
	4. Определение цены с ориентацией на спрос		
	5. Определение цены с ориентацией на конкуренцию		
6. Особенности ценообразования на новые товары и научно-техническую продукцию			
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>6</b>	
	<b>Практическое занятие 2.</b> Решение задач на расчет цены изготовителя методом полных затрат, методом удельной цены.	2	
	<b>Практическое занятие 3.</b> Решение задач на расчет цены изготовителя методом стандартных полных затрат	2	
	<b>Практическое занятие 4.</b> Решение задач на расчет цены агрегатным методом и методом регрессии	2	
<b>Тема 2.3</b> Основные ценообразующие факторы, учитываемые при формировании цен торговых предприятий	<b>Содержание</b>	<b>6</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.3, ПК 2.5
	1. Структура рынка	2	
	2. Конкурентная среда		
	3. Тип товара и эластичность спроса.		
	4. Ценность товара и прочие факторы, влияющие на ценообразование		
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие 5.</b> Решение задач на определение коэффициента эластичности спроса от цены. Расчет цены методом максимизации продаж с учетом эластичности спроса	2	
	<b>Практическое занятие 6.</b> Решение задач на определение максимально допустимой цены на единицу продукции	2	
<b>Тема 2.4</b> Особенности ценообразования в сфере торговли, в том числе в электронной торговле	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.3
	1. Экономическое содержание торговой услуги	2	
	2. Особенности ценообразования в сфере услуг		
	3. Классификация торговых услуг		
4. Цены на отдельные виды услуг			
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>2</b>	
	<b>Практическое занятие 7.</b> Решение задач на определение цены на отдельные виды торговых услуг: Расчет цен на товары в оптовой, закупочной, розничной, электронной торговле.	2	
<b>Тема 2.5.</b> Торговая надбавка и методы ее определения	<b>Содержание</b>	<b>6</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.3, ПК 2.5
	1. Понятие, структура и регулирование торговой надбавки (структура торговых надбавок, издержки обращения)	2	
	2. Затратное ценообразование		



	3. Рыночные методы ценообразования. Методы ценообразования с ориентацией на покупателя. Ценообразование с учетом конкуренции. 4. Прочие методы ценообразования		
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие 8.</b> Решение задач на расчет цены балловым методом, методом вмененной потребительской оценки	2	
	<b>Практическое занятие 9.</b> Решение задач на расчет торговых надбавок	2	
<b>Тема 2.6.</b> Политика цен и стратегия ценообразования	<b>Содержание</b>	<b>6</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.3
	1. Понятие политики цен. 2. Принципы и методы формирования ценовой политики на предприятиях торговли 3. Психологические аспекты ценообразования и основы принятия ценовых решений 4. Основные ценовые стратегии предприятий торговли 5. Прочие элементы комплекса маркетинга и их влияние на цену 6. Оценка качества сервиса как основа формирования ценовой политики и стратегии торговых предприятий 7. Имидж торгового предприятия и репутация торгового персонала, их влияние на политику и стратегии ценообразования	4	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>2</b>	
	<b>Практическое занятие 10.</b> Решение задач на определение ценовой стратегии.	2	
<b>Тема 2.7</b> Методы ценового стимулирования продаж	<b>Содержание</b>	<b>6</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.3, ПК 2.5
	1. Понятие и цели ценового стимулирования продаж 2. Методы стимулирования продаж 3. Скидки и надбавки к цене 4. Причины и условия изменения текущих цен 5. Оценка ценовых решений в торговле	2	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие 11.</b> Решение задач на оценку целесообразности и эффективности ценовых мероприятий по стимулированию продаж	2	
	<b>Практическое занятие 12.</b> Решение задач на определение скидок от цены продаж и покупок. Предложения скидок при разработке программы лояльности для постоянных покупателей	2	
<b>Тема 2.8</b> Ценообразование во внешнеэкономической деятельности	<b>Содержание</b>	<b>6</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.3, ПК 2.5
	1. Внешнеторговые операции и ценообразование	2	
	2. Экспортно-импортные цены		
	3. Таможенные пошлины и тарифы		
	4. Порядок исчисления таможенных пошлин		
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>4</b>	

	<b>Практическое занятие 13.</b> Решение задач на определение базисной экспортной цены. Расчет импортных внешнеторговых цен	2	
	<b>Практическое занятие 14.</b> Расчет эффективности сделки на основе экспортно-импортных цен	2	
<b>Тема 2.9.</b> Налоги и ценообразование	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.3, ПК 2.5
	1. Налоги в составе цены 2. Акцизы 3. Налог на добавленную стоимость 4. Налоговый контроль за ценообразованием.	2	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>2</b>	
	<b>Практическое занятие 15.</b> Расчет на определение ставки и суммы налога на добавленную стоимость. Расчет цены с НДС по разным ставкам.	2	
<b>Тема 2.10</b> Государственная политика и ценообразование	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.3, ПК 2.5
	1. Государственная ценовая политика и регулирование цен 2. Государственный контроль ценообразования и применения цен 3. Единая тарифная политика базовых отраслей Российской Федерации	2	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>2</b>	
	<b>Практическое занятие 16.</b> Решение задач на определение уровня регулирования оптовой и розничной цены	2	
<b>Раздел 3. Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы</b>		<b>62/28</b>	
<b>МДК 02.03. Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы</b>		<b>62/28/20</b>	
<b>Тема 3.1.</b> Предпринимательская идея и ее выбор	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8
	1. Понятие и содержание предпринимательства. Деловые интересы в предпринимательстве. Предпринимательская идея и ее выбор Источники формирования предпринимательских идей. Методы выработки предпринимательских идей.	2	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>2</b>	
	<b>Практическое занятие 1.</b> Разработка товарной модификации, ввод товара.	2	
<b>Тема 3.2.</b> Технология, основные принципы и структура управления бизнесом	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8
	1. Технология управления бизнесом. Основные понятия, категории и объекты управления бизнесом. Принципы управления. Система управления: субъект, объект, прямые и обратные связи. Понятие предпринимательской единицы. 2. Информационные и технические средства управления бизнесом. Показатели оценки эффективности управления бизнесом.	2	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>2</b>	
	<b>Практическое занятие 2.</b> Построение организационной структуры управления предпринимательской единицы	2	

<b>Тема 3.3.</b> Бизнес-план и его роль в современном предпринимательстве	<b>Содержание</b>	<b>6</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8
	1. Бизнес-планирование как элемент экономической политики организации. Основные цели составления бизнес-плана. Финансовые цели бизнес-планирования. Классификация основных типов бизнес-планов. Основные цели составления внутренних бизнес-планов.	2	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие 3.</b> Составление визитки команды. Влияние визитки команды, имиджа и деловой репутации разработчиков бизнес-плана на принятие решения инвестора.	2	
	<b>Практическое занятие 4.</b> Определение миссии, цели, задачи бизнеса. Определение формы ведения предпринимательской деятельности.	2	
<b>Тема 3.4.</b> Структура и функции бизнес-плана	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8
	1. Основные функции бизнес-плана. Основные правила и схема построения процесса разработки бизнес-плана. 2. Технология разработки и структура бизнес-плана	2	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>2</b>	
	<b>Практическое занятие 5.</b> Формирование и описание бизнес-идеи. Первоначальная подготовка резюме бизнес-плана. Инвестиционное предложение.	2	
<b>Тема 3.5.</b> Основные источники финансирования предпринимательской единицы.	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8
	1. Государственное регулирование инвестиционной деятельности. Источники финансирования и анализ инвестиций в структуре бизнес-плана. Основные источники финансирования предпринимательской единицы: банковские и коммерческие кредиты, лизинг, франчайзинг. Венчурное финансирование. Бизнес-ангелы. 2. Система налогов и сборов Российской Федерации. Виды систем налогообложения в России. Налоговое планирование как источник финансирования предпринимательской единицы.	2	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>2</b>	
	<b>Практическое занятие 6.</b> Расчет размеров выплат по процентным ставкам кредитования, лизинговым операциям, договорам франчайзинга. Выбор системы налогообложения для ведения бизнеса.	2	
<b>Тема 3.6.</b> Анализ и оценка рисков	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8
	1. Виды предпринимательских рисков. Экспертный анализ рисков. Количественный анализ риска. Методика оценки предпринимательских рисков. 2. Модель Остервальдера и Пинье. 3. Страхование рисков и иные способы минимизации рисков.	2	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>2</b>	
	<b>Практическое занятие 7.</b>	2	

	Применение Pest – анализа с целью определения предпринимательских рисков. Выбор форм страхования предпринимательских рисков.		
<b>Тема 3.7.</b> Технология разработки разделов бизнес-плана предпринимательской единицы	<b>Содержание</b>	<b>20</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8
	1. Общая характеристика бизнеса, описание предпринимательской единицы. Описание модели Остервальдера для разработки бизнес-моделей. 2. Краткая характеристика проекта. Описание бизнес-идеи. Матрица Ансоффа и стратегии роста бизнеса. 3. Факторы инвестиционной привлекательности бизнес-проекта. 4. План маркетинга. Применение метода 5W Шеррингтона для сегментации рынка. Сегменты рынка B2B, B2C, B2G, C2C, их характеристика и отличия. Характеристика рынков сбыта. 5. Производственный и организационный план. 6. Финансовый план. 7. Резюме бизнес-плана.	2	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>18</b>	
	<b>Практическое занятие 8.</b> Оценка целевого рынка. Применение метода 5W Шеррингтона для определения целевой аудитории.	2	
	<b>Практическое занятие 9.</b> Составление анкеты для опроса потенциальных клиентов, проведение опроса в сети Интернет, социальных мессенджерах и иных цифровых аналогах.	2	
	<b>Практическое занятие 10.</b> Планирование рабочего процесса. Определение бизнес-процессов и составление схемы ведения предпринимательской деятельности. Разработка организационной структуры управления компании. Структурные подразделения компании, их описание и функциональное назначение.	2	
	<b>Практическое занятие 11.</b> Составление бюджета инвестиций на приобретение оборудования. Расчет себестоимости товара, определение розничной цены. Составление плана продаж в натуральном и стоимостном выражении.	2	
	<b>Практическое занятие 12.</b> Расчет потребности в оборотном капитале. Прочие расходы стартового периода. Определение рыночной цены товара. Расчет точки безубыточности по данным реального бизнес-плана	2	
	<b>Практическое занятие 13.</b> Расчет экономической окупаемости инвестиционного проекта с учетом различных сценариев	2	
	<b>Практическое занятие 14.</b> Расчет основных показателей оценки экономической эффективности инвестиционного проекта:	2	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Расчет дисконтированного периода окупаемости проекта (DiscountedPaybackPeriod)</li> <li>- Расчет чистой текущей стоимости проекта (NetPresentValue)</li> <li>- Расчет внутренней нормы доходности проекта (InternalRateofReturn)</li> <li>- Расчет индекса прибыльности проекта (IndexofProfitability)</li> <li>- Расчеты других значимых показателей (ARR, MIRR, ROE, ROI, EBIT, EBITDA)</li> </ul>		
	<p><b>Практическое занятие 15.</b> Разработка бизнес-плана с применением специализированных программных продуктов (по выбору образовательной организации)</p>	2	
	<p><b>Практическое занятие 16.</b> Оформление и презентация бизнес-плана / инвестиционного проекта</p>	2	
<p><b>Курсовой проект (работа)</b> <b>Тематика курсовых проектов (работ) раздела 3</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Субъекты и виды предпринимательской деятельности.</li> <li>2.Развитие малого предпринимательства в России.</li> <li>3.Предпринимательские риски и пути их снижения.</li> <li>4.Экономические ресурсы предприятия и эффективность их использования.</li> <li>5.Оценка основных фондов предприятия.</li> <li>6. Оценка конкурентоспособности предприятия в бизнес планировании.</li> <li>7. Характеристика и анализ рисков и оценка риска бизнес - проекта.</li> <li>8. Предпринимательская деятельность. Субъекты, принципы, условия.</li> <li>9. Организационно – правовые формы предприятий</li> <li>10. Модель пяти сил, определяющих конкуренцию в отрасли. Исследование рынка.</li> <li>11.Особенности ценообразования в условиях совершенной конкуренции</li> <li>12. Особенности ценообразования в условиях монополии</li> <li>13. Особенности ценообразования в условиях олигополии</li> <li>14. Особенности ценообразования в условиях монополистической конкуренции</li> <li>15. Особенности ценообразования в условиях монополии</li> <li>16. SWOT – анализ.</li> <li>17. Виды и формы оплаты труда на предприятии</li> <li>18. Затраты предприятия (издержки): понятие, классификация, методы снижения издержек.</li> <li>19. Себестоимость продукции и валовая выручка фирмы.</li> <li>20. Стратегии ценообразования. Факторы, влияющие на уровень цен.</li> <li>21. Определение цены продукции. Порядок ее применения в планировании бизнеса.</li> <li>22. Прибыль фирмы: понятие, виды, распределение, пути максимизации.</li> <li>23. Рентабельность: понятие, виды</li> <li>24. Реклама и стимулирование сбыта при разработке бизнес-плана.</li> <li>25. Инвестиции: понятие, виды, источники. Показатели эффективности привлечения инвестиций.</li> </ol>			
<p><b>Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовому проекту (работе)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Выбор темы курсовой работы, формулировка актуальности исследования, определение цели, постановка задач.</li> </ol>		20	

<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Подбор источников и литературы, проверка актуальности, предлагаемой в них информации, составление библиографического списка и плана курсовой работы.</li> <li>3. Теоретический анализ источников и литературы, определение понятийного аппарата. Систематизация собранного фактического и цифрового материала путем сведения его в таблицы, диаграммы, графики и схемы.</li> <li>4. Написание введения курсовой работы. Формулировка актуальности, цели, задач, объекта, предмета, методов предстоящего исследования</li> <li>5. Обобщение теоретических аспектов по проблеме исследования в главе первой курсовой работы</li> <li>6. Оформление результатов практических исследований в главе второй курсовой работы</li> <li>7. Подбор и оформление приложений по теме курсовой работы.</li> <li>8. Составление заключения курсовой работы, содержащее выводы и предложения по результатам проведенных исследований</li> <li>9. Требования к содержанию и подготовка презентации курсовой работы</li> </ol> <p>Защита курсовой работы</p>		
<p><b>Учебная практика раздела</b> <b>Виды работ</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Изучение и анализ рынка, выявление проблем и формулирования целей маркетингового исследования</li> <li>2. Построение дерева целей маркетингового исследования по данным предприятия торговли.</li> <li>3. Составление программы маркетингового исследования исходя из поставленных целей и задач.</li> <li>4. Определение этапов проведения маркетинговых исследования на примере предприятия торговли.</li> <li>5. Разработка плана проведения маркетингового исследования и согласование с руководителем учебной практики.</li> <li>6. Определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования.</li> <li>7. Их описание и назначение в ходе проведения маркетингового исследования.</li> <li>8. Определение емкости целевого рынка предприятия торговли, по данным которого проводится маркетинговое исследование.</li> <li>9. Выявление конкурентов исследуемого торгового предприятия. Определение конкурентных преимуществ исследуемого торгового предприятия на внутреннем и внешних рынках.</li> <li>10. Поиск первичной и вторичной маркетинговой информации.</li> <li>11. Проведения маркетингового исследования в установленные сроки с использованием инструментов комплекса маркетинга и сквозных цифровых технологий.</li> <li>12. Подготовка предложений по улучшению системы продвижения товаров, повышения объемов продаж торговой организации.</li> <li>13. Оформление результатов маркетингового исследования.</li> <li>14. Подготовка презентации по результатам проведенного маркетингового исследования.</li> <li>15. Представление и защита результатов проведенного маркетингового исследования.</li> <li>16. Сбор, мониторинг и систематизация ценовых показателей товаров, пользующихся наибольшим спросом в торговой организации, по данным которой проводится маркетинговое исследование.</li> <li>17. Применение сквозных цифровых технологий при проведении работ по анализу ценовых показателей товаров (перечень товаров подбирает обучающийся по согласованию с руководителем учебной практики).</li> </ol>	<b>36</b>	

<p>18. Анализ ценовой политики и ценовой стратегии исследуемой торговой организации.  19. Установление ценовых конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках.  20. Выявление причин снижения спроса на отдельные виды товаров.  21. Подготовка предложений по программе лояльности торговой организации с целью повышения объемов продаж торговой организации.  22. Оформление результатов анализа ценовой политики и ценовой стратегии торгового предприятия.  23. Представление презентации по итогам анализа ценообразования торгового предприятия.</p>		
<p><b>Производственная практика</b>  <b>Виды работ</b>  1. Сбор информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.  2. Проведение Pest анализа, применение метода Ансоффа-Пинье для описания бизнес-модели предпринимательской единицы  3. Выполнение отдельных этапов разработки бизнес-плана:  4. Составление визитки команды.  5. Построение организационной структуры управления предпринимательской единицы.  6. Определение целевой аудитории по методу Шеррингтона.  7. Построение модели Остервальдера.  8. Определение бизнес-процессов и составление схемы оказания услуг.  9. Разработка и заполнение финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением специализированных программных продуктов  10. Заполнение нормативов для проведения экономических расчетов.  11. Составление бюджета инвестиций на приобретение оборудования.  12. Расчет потребности в оборотном капитале. Прочие расходы стартового периода.  13. Расчеты цен и себестоимости.  14. Составление плана продаж в натуральном и стоимостном выражении  15. Составление плана переменных расходов  16. Расчет точки безубыточности  17. Составление бюджета доходов и расходов  18. Составление бюджета движения денежных средств  19. Составление прогнозного баланса  20. Определение и обоснование источников финансирования  21. Расчеты процентов за пользование заемными средствами и составление графика возврата заемных средств  22. Расчет дисконтированного периода окупаемости проекта (DiscountedPaybackPeriod)  23. Расчет чистой текущей стоимости проекта (NetPresentValue)  24. Расчет внутренней нормы доходности проекта (InternalRateofReturn)  25. Расчет индекса прибыльности проекта (IndexofProfitability)  26. Расчеты других значимых показателей (ARR, MIRR, ROE, ROI, EBIT, EBITDA)  27. Разработка мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.</p>	36	
<p><b>Промежуточная аттестация</b></p>	12	

<b>Bcero</b>	<b>244</b>	
--------------	------------	--



### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинет междисциплинарных курсов и модулей, оснащенный в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

Лаборатория предпринимательства и интернет-маркетинга, оснащенная в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

Оснащенные базы практики, мастерские и зоны по видам работ, оснащенные в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

#### 3.2. Учебно-методическое обеспечение

##### 3.2.1. Основные печатные и/или электронные издания

1. Карасев, А. П. Маркетинговые исследования: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. П. Карасев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 315 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05957-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489822>

2. Липсиц, И. В. Цены и ценообразование: учебное пособие для среднего профессионального образования / И. В. Липсиц. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 160 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9794-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488890>

3. Романова, М. В. Бизнес-планирование: учебное пособие / М.В. Романова. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2021. — 240 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0756-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1446152> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке

4. PR в сфере коммерции: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. И. М. Синяевой. — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019. — 298 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0614-3. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1018359> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

5. Кисова, А. Е. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие для СПО / А. Е. Кисова, К. В. Барсукова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов: Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 104 с. — ISBN 978-5-00175-120-5, 978-5-4488-1519-5. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование: [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/121370.html>

##### 3.2.2. Дополнительные источники

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

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

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

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

5. 10 лучших бизнес-инкубаторов России: <https://viafuture.ru/privlechenie-investitsij/biznes-inkubatory-v-rossii>

### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК, ОК	Критерии оценки результата (показатели освоения компетенций)	Формы контроля и методы оценки
ПК 2.1 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	- Составляет план проведения маркетингового исследования – Устанавливает сроки и требования к проведению маркетингового исследования	Оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы:

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Определяет маркетинговые инструменты, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования</li> <li>– Осуществляет поиск первичной и вторичной маркетинговой информации</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– устного/письменного опросов;</li> <li>- тестового контроля;</li> <li>– на практических занятиях;</li> <li>- курсовых работ;</li> <li>– при выполнении работ на различных этапах учебной практики;</li> <li>– при проведении экзаменов по профессиональному модулю.</li> </ul>
ПК 2.2 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Устанавливает конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках</li> <li>– Рассчитывает показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов</li> <li>– Разрабатывает предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации</li> <li>– Использует программные продукты в системе продвижения товаров (услуг) организации</li> </ul>	
ПК 2.3 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Проводит сбор, мониторинг и систематизирует ценовые показатели товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий</li> </ul>	
ПК 2.4 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Обосновывает конкурентные преимущества товара на внешнем и внутренних рынках</li> </ul>	
ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Соблюдает правила и принципы разработки бизнес-плана (полнота и точность составления разделов бизнес-плана)</li> <li>– Использует информационные технологий в процессе составления бизнес-плана</li> <li>– Использует информацию специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана.</li> </ul>	
ПК 2.6 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Рассчитывает и обосновывает результаты анализа финансовых результатов деятельности организации</li> <li>– Применяет различные платформы в системе продвижения товаров (услуг) организации</li> </ul>	
ПК 2.7 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Обосновывает разработанные мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности</li> </ul>	
ПК 2.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Составляет план сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы</li> <li>– Выявляет проблемы и риски предпринимательской деятельности</li> </ul>	

**Рабочая программа профессионального модуля**  
**«ПМ.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА»**

**СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ**

<b>1. Общая характеристика .....</b>	<b>3</b>
1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы .....	3
1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля .....	3
1.3. Обоснование часов вариативной части ОПОП-П .....	7
<b>2. Структура и содержание профессионального модуля .....</b>	<b>7</b>
2.1. Трудоемкость освоения модуля .....	7
2.2. Структура профессионального модуля .....	7
2.3. Содержание профессионального модуля .....	9
<b>3. Условия реализации профессионального модуля .....</b>	<b>15</b>
3.1. Материально-техническое обеспечение .....	15
3.2. Учебно-методическое обеспечение .....	15
<b>4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля .....</b>	<b>16</b>

## 2. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### «ПМ.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА»

#### 1.3. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы

Цель модуля: освоение вида деятельности «Организация и осуществление интернет-маркетинга».

Профессиональный модуль включен в обязательную часть профессионального цикла ОПОП-П в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 «Торговое дело».

#### 1.4. Планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Код ОК, ПК	Уметь	Знать	Владеть навыками
ОК 02	<ul style="list-style-type: none"> <li>– определять задачи для поиска информации, планировать процесс поиска, выбирать необходимые источники информации</li> <li>– выделять наиболее значимое в перечне информации, структурировать получаемую информацию, оформлять результаты поиска</li> <li>– оценивать практическую значимость результатов поиска</li> <li>– применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач</li> <li>– использовать современное программное обеспечение в профессиональной деятельности</li> <li>– использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства</li> <li>– современные средства и устройства информатизации, порядок их применения</li> <li>– формат оформления результатов поиска информации</li> </ul>	-
ОК 03	<ul style="list-style-type: none"> <li>применять современную научную профессиональную терминологию</li> <li>находить интересные проектные идеи, грамотно их формулировать и документировать</li> <li>выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи</li> <li>определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>возможные траектории профессионального развития и самообразования</li> <li>современная научная и профессиональная терминология</li> </ul>	-
ОК 05	<ul style="list-style-type: none"> <li>– грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– особенности социального и культурного контекста</li> <li>– правила оформления документов</li> </ul>	-

	<p>профессиональной тематике на государственном языке</p>		
ПК 3.1	<ul style="list-style-type: none"> <li>- выявлять технические ошибки в работе веб-сайта; документировать выявленные ошибки в работе веб-сайта;</li> <li>- формулировать предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити);</li> <li>- выявлять технические преимущества веб-сайтов конкурентов;</li> <li>- выявлять особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины;</li> <li>- использовать инструменты для проведения технического аудита</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов;</li> <li>- основы веб-технологии;</li> <li>- основы веб-дизайна;</li> <li>- основы компьютерной грамотности;</li> <li>- методы обработки текстовой информации;</li> <li>- правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов;</li> <li>- основы письменной деловой коммуникации использовать инструменты для проведения технического аудита;</li> <li>- правил составления и план документа аудита интернет-маркетинга организации;</li> <li>- основ оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;</li> <li>- способов корректировки внутренних ошибок веб-сайта;</li> <li>- особенности функционирования современных систем администрирования веб-сайтов;</li> <li>- особенности функционирования современных поисковых машин;</li> <li>- правила формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщаемого поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проведения технического анализа аудируемого веб-сайта;</li> <li>- проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта;</li> <li>- проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта.</li> </ul>
ПК 3.2	<ul style="list-style-type: none"> <li>- определять факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче;</li> <li>- составлять список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи;</li> <li>- актуализировать информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";</li> <li>- анализировать собранную информацию и принимать решение о порядке работы с веб-сайтом с целью</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- внутренних ошибок веб-сайта, влияющих на результат работы поисковых машин, и способов устранения ошибок;</li> <li>- особенностей функционирования современных систем администрирования веб-сайтов;</li> <li>- правил составления и критериев качества списка ключевых слов и словосочетаний;</li> <li>- стандартов делового общения в письменной и устной форме;</li> <li>- особенностей функционирования</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- анализа поисковой выдачи;</li> <li>- анализа веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи;</li> <li>- анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";</li> <li>- определения стратегии поискового продвижения;</li> <li>- проверки и корректировки списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении;</li> <li>- анализа присутствия компании в информационном</li> </ul>

	<p>оптимизации по требованиям поисковой машины;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– составлять список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;</li> <li>– анализировать релевантность составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта;</li> <li>– анализировать список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию.</li> </ul>	<p>современных поисковых машин;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– правил формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщающего поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта;</li> <li>– правил формирования основных тегов (заголовков страницы, ключевых слов страницы, описания страницы);</li> <li>– методов обработки текстовой и графической информации;</li> <li>– основ копирайтинга и веб-райтинга.</li> </ul>	<p>пространстве на основе данных из поисковых систем.</p>
ПК 3.3	<ul style="list-style-type: none"> <li>– определять маркетинговые стратегии;</li> <li>– составлять smm-стратегии;</li> <li>– составлять контент-планы;</li> <li>– создавать стратегии продвижения;</li> <li>– сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов;</li> <li>– оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– основ эргономичности (юзабилити) веб-сайтов и веб-дизайна;</li> <li>– правил реферирования, аннотирования и редактирования текстов;</li> <li>– правила оформления заявочных и платежных документов участников торгово-промышленной выставки.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– определения стратегии продвижения в социальных сетях</li> <li>– оформления заявочных и платежных документов участников торгово-промышленной выставки</li> </ul>
ПК 3.4	<ul style="list-style-type: none"> <li>– разрабатывать уникальные торговые предложения;</li> <li>– разрабатывать рекламные модули;</li> <li>– создавать стратегии продвижения;</li> <li>– сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов;</li> <li>– обосновывать выбор целевой аудитории;</li> <li>– создавать тексты и рекламные слоганы</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– перечня (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети Интернет;</li> <li>– особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»;</li> <li>– размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет».</li> </ul>
ПК 3.5	<ul style="list-style-type: none"> <li>– создания текстов для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций;</li> <li>– различать виды текстов;</li> <li>– рассчитать бюджет на создание лендинга;</li> <li>– писать технические задания на создание лендинга для сторонних организаций;</li> <li>– определять СТА для лендингов;</li> <li>– работать с бесплатными сервисами создания лендингов;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– основ разработки и поддержки сайтов/лендингов;</li> <li>– основ гипертекстовой разметки;</li> <li>– стандартов верстки веб-сайтов;</li> <li>– принципиальных отличий лендингов от сайтов;</li> <li>– сервисов для автоматизации рассылок.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Разработки лендинга.</li> </ul>

	– создавать уникального торгового предложения для определенных задач; – работать с сервисами рассылок.		
ПК 3.6	– составлять информационно-аналитические справки; – оформлять отчетные документы	– методов обработки текстовой информации и графической информации	– анализа использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы; – анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании; – составления отчетов по результатам выделения сегментов целевой аудитории

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 2.1. Трудоемкость освоения модуля

Наименование составных частей модуля	Объем в часах	В т.ч. в форме практической подготовки
Учебные занятия	108	86
Самостоятельная работа	-	-
Практика, в т.ч.:	72	72
учебная	36	36
производственная	36	36
Промежуточная аттестация, в том числе:		
МДК 03.01	-	-
УП 03 в форме дифференцированного зачета	-	-
ПП 03 в форме дифференцированного зачета	-	-
ПМ 03 в форме квалификационного экзамена	6	-
<b>Всего</b>	<b>186</b>	<b>186</b>

### 2.2. Структура профессионального модуля

Код ОК, ПК	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Обучение по МДК, в т.ч.:					
				Учебные занятия	Курсовая работа (проект)	Самостоятельная работа	Учебная практика	Производственная практика	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ОК 02 ОК 03 ОК 05 ПК 3.1 ПК 3.2	Раздел 1. Технология интернет-маркетинга	<b>108</b>	<b>86</b>	22	-	-			



ПК 3.3									
ПК 3.4									
ПК 3.5									
ПК 3.6									
	Учебная практика	36	36					36	
	Производственная практика	36	36						36
	Промежуточная аттестация	6							
	<b>Всего:</b>	<b>186</b>	<b>158</b>		<b>22</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>36</b>	<b>36</b>

### 2.3. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятия	Объем, ак. ч. / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч.	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
<b>Раздел 1. Технология интернет-маркетинга</b>			
<b>МДК.03.01 Технология интернет-маркетинга</b>			
<b>Тема 1.1</b> Основы маркетинга	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	ОК 02, ОК 03, ОК 05
	Процесс управления маркетингом, основные этапы, проблемы реализации. Организация службы маркетинга на предприятии. Маркетинговая среда предприятия в рыночной экономике	2	
<b>Тема 1.2</b> Маркетинговая политика предприятия	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	ОК 02, ОК 03, ОК 05 ПК 3.6
	Товарная политика, сбытовая политика, ценовая политика предприятия. Жизненный цикл товаров: основные стадии.	2	
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>	<b>2</b>	
	<b>1. Практическое занятие 1.</b> Разработка схемы жизненного цикла товаров.	2	
<b>Тема 1.3</b> Маркетинговые коммуникации	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	ОК 02, ОК 03, ОК 05 ПК 3.3
	Продвижение товаров и услуг. Инструменты маркетинговых коммуникаций.	2	
<b>Тема 1.4</b> Определение и характеристики интернет-маркетинга	<b>Содержание</b>	<b>6</b>	ОК 02, ОК 03, ОК 05 ПК 3.2, ПК 3.6
	Цели и задачи интернет-маркетинга. Термины и определения, относящиеся к интернет-маркетингу. Маркетинговые сервисы поисковых систем, маркетинговые программы и информационные системы. Сервисные программы для оценки потребительской ценности. Программы лояльности. Новые решения для рекламы: DigitalSignage, IndoorTV.	2	
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие 2.</b> Разработка форм опроса для сайта произвольной компании с целью определения отношения клиентов к ее товарам (услугам) с использованием цифровых технологий.	2	
	<b>Практическое занятие 3.</b> Формирование отчета по поиску числа посетителей сайта, используя возможности маркетинговой программы (SerpParser или аналогичной): составьте отчет по поиску числа посетителей сайта предприятия по месяцам и дням, в том числе из разных поисковых систем.	2	
<b>Тема 1.5</b>	<b>Содержание</b>	<b>8</b>	ОК 02, ОК 03, ОК 05

Целевая аудитория проекта в интернет-маркетинге	Понятие «целевая аудитория», виды целевой аудитории и способы ее анализа. Определение, сегментация и составление портрета целевой аудитории проекта.	2	ПК 3.2
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>	<b>6</b>	
	<b>Практическое занятие 4.</b> Анализ внешней среды предприятия.	2	
	<b>Практическое занятие 5.</b> Определение целевой аудитории: выделить сегменты целевой аудитории, составить описание каждого сегмента с учетом следующих характеристик: фото типичного представителя, пол, возраст, география проживания, семейное положение, образование, доход, профессиональная деятельность, интересы, стиль жизни.	2	
	<b>Практическое занятие 6.</b> Составление портрета покупателя.	2	
<b>Тема 1.6</b> Анализ готовности веб-сайта к продвижению	<b>Содержание</b>	<b>10</b>	ОК 02, ОК 03, ОК 05 ПК 3.1, ПК 3.2
	Исследование основ эргономичности (юзабилити) веб-сайтов, веб-технологии, веб-дизайна, компьютерной грамотности. Методы обработки текстовой информации, правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов. Основы письменной деловой коммуникации использования инструментов для проведения технического аудита. Основы оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин. Способы корректировки внутренних ошибок веб-сайта.	2	
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>	<b>8</b>	
	<b>Практическое занятие 7.</b> Сравнительный анализ веб-сайтов.	2	
	<b>Практическое занятие 8.</b> Выявление технических ошибок в работе веб-сайта и их документирование.	2	
	<b>Практическое занятие 9.</b> Исследование особенностей эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющих на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины.	2	
	<b>Практическое занятие 10.</b> Анализ и применение инструментов для проведения технического аудита (SEOLib.ru – сервис, Rookee.ru, PR-CY.ru)	2	
<b>Тема 1.7</b> Анализ интернет-пространства и поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	<b>Содержание</b>	<b>22</b>	ОК 02, ОК 03, ОК 05 ПК 3.2, ПК 3.6
	Анализ интернет-пространства. Организация правил составления и критериев качества списка ключевых слов и словосочетаний Правила формирования основных тегов (заголовков страницы, ключевых слов страницы, описания страницы). Методы обработки текстовой и графической информации основ копирайтинга и веб-рейтинга.	2	
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>	<b>20</b>	
	<b>Практическое занятие 11.</b> Анализ практических ситуаций на определение факторов, влияющих на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче.	2	

	<b>Практическое занятие 12.</b> Составление списка ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи.	2	
	<b>Практическое занятие 13.</b> Анализ интернет-пространства на наличие информации в социальных сетях.	2	
	<b>Практическое занятие 14.</b> Анализ интернет-пространства на наличие информации на тематических сайтах.	2	
	<b>Практическое занятие 15.</b> Анализ интернет-пространства на наличие информации в видео-хостингах.	2	
	<b>Практическое занятие 16.</b> Составление аналитической справки, в которой будет проведен анализ присутствия заказчика в информационном пространстве.	2	
	<b>Практическое занятие 17.</b> Формирование рекомендаций в аналитической справке, влияющих на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче.	2	
	<b>Практическое занятие 18.</b> Анализ конкурентов (не менее 5 аналогичных проектов (конкурентов)).	2	
	<b>Практическое занятие 19.</b> Составление аналитической справки, в которой проведен анализ проектов (конкурентов) не менее чем по 5 критериям.	2	
	<b>Практическое занятие 20.</b> Формирование рекомендаций в аналитической справке на основе проведенного анализа конкурентов.	2	
<b>Тема 1.8</b> Разработка стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализация в сети «Интернет»	<b>Содержание</b> 1. Понятие «стратегия продвижения». Виды и закономерности стратегии продвижения. Концепция продвижения, цели и задачи продвижения. Целевая аудитория, модели поведения аудитории и методы влияния на нее. Стратегия продаж через «блогосферу». Понятие и значение контент-плана в интернет-маркетинге. SMM-стратегия, методы измерения эффективности, методы создания контента. Виды контент-планов. Содержание контент-плана	<b>14</b> 2	ОК 02, ОК 03, ОК 05 ПК 3.3, ПК 3.5
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>	<b>12</b>	
	<b>Практическое занятие 21.</b> Выбор социальной сети для продвижения для создания стратегии продвижения.	2	
	<b>Практическое занятие 22.</b> Составление рубрикатора с предоставлением не менее трех тем для каждой рубрики.	2	
	<b>Практическое занятие 23.</b> Разработка постов в соответствии с требованиями к ним.	2	
	<b>Практическое занятие 24.</b> Разработка контент-плана для коммерческого предприятия.	2	
	<b>Практическое занятие 25.</b> Разработка контент-плана для производственного предприятия.	2	

	<b>Практическое занятие 26.</b> Разработка контент-плана для образовательного учреждения.	2	
<b>Тема 1.9</b> Организация и проведение рекламных кампании в социальных медиа, для привлечения пользователей в интернет-сообщество	<b>Содержание</b>	<b>12</b>	ОК 02, ОК 03, ОК 05 ПК 3.4, ПК 3.5
	Анализ уникальных торговых предложений и рекламных рассылок. Анализ рекламных модулей.	2	
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>	<b>10</b>	
	<b>Практическое занятие 27.</b> Разработка уникальных торговых предложений.	2	
	<b>Практическое занятие 28.</b> Разработка рекламных модулей с тремя вариантами креатива.	2	
	<b>Практическое занятие 29.</b> Разработка стратегии продвижения товара.	2	
	<b>Практическое занятие 30.</b> Создание рекламных текстов и слоганов для продвижения товара.	2	
<b>Практическое занятие 31.</b> Представление и защита разработанных рекламных модулей заказчику.	2		
<b>Тема 1.10</b> Создание лендинга	<b>Содержание</b>	<b>12</b>	ОК 02, ОК 03, ОК 05 ПК 3.5
	1. Понятие «landingpage», классификация, этапы проектирования, структура. Конструкторы для создания «landingpage».	2	
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>10</b>	
	<b>Практическое занятие 32.</b> Регистрация на платформе создания сайтов и изучение предлагаемых решений.	2	
	<b>Практическое занятие 33.</b> Разработка лендинга для коммерческого предприятия.	2	
	<b>Практическое занятие 34.</b> Разработка лендинга для коммерческого предприятия и установление СТА.	2	
	<b>Практическое занятие 35.</b> Разработка лендинга для образовательного учреждения.	2	
	<b>Практическое занятие 36.</b> Тестирование, внедрение и защита лендинга в сети «Интернет».	2	
<b>Тема 1.11</b> Анализ эффективности в интернет-маркетинге	<b>Содержание</b>	<b>16</b>	ОК 02, ОК 03, ОК 05 ПК 3.5
	Концепции эффективности в интернет-маркетинге. Анализ рекламной компании по стоимости клиентов и конверсии. Измерение эффективности интернет-маркетинга.	2	
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>14</b>	
	<b>Практическое занятие 37.</b> Анализ результатов маркетинговой активности.	2	
	<b>Практическое занятие 38.</b> Анализ контекстной рекламы в интернет-маркетинге.	2	
	<b>Практическое занятие 39.</b>	2	

	Анализ таргетинговой рекламы в интернет-маркетинге.		
	<b>Практическое занятие 40.</b> Анализ эффективности SMM.	2	
	<b>Практическое занятие 41.</b> Анализ эффективности email-рассылок.	2	
	<b>Практическое занятие 42.</b> Расчет стоимости рекламной кампании.	2	
	<b>Практическое занятие 43.</b> Анализ эффективности проведенной рекламной кампании.	2	
<b>Учебная практика</b> <b>Виды работ:</b>		<b>36</b>	
1. Проведение технического анализа аудируемого веб-сайта. 2. Проведение базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта. 3. Проведение аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта. 4. Анализ поисковой выдачи. 5. Анализ веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи. 6. Анализ поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».			
<b>Производственная практика</b> <b>Виды работ:</b>		<b>36</b>	
1. Проведение технического анализа аудируемого веб-сайта. 2. Проведение базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта. 3. Проведение аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта. 4. Анализ поисковой выдачи. 5. Анализ веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи. 6. Анализ поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» 7. Определение стратегии поискового продвижения. 8. Проверка и корректировка списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении. 9. Анализ присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем. 10. Определение стратегии продвижения в социальных сетях. 11. Размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». 12. Размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». 13. Разработка лендинга. 14. Анализ использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы. 15. Анализ показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании. 16. Составление отчетов по результатам работы выделения сегментов целевой аудитории.			

<b>Промежуточная аттестация</b>	<b>6</b>	
<b>Всего</b>	<b>186</b>	

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинет междисциплинарных курсов и модулей, оснащенный в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

Оснащенные базы практики, мастерские и зоны по видам работ, оснащенные в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

#### 3.2. Учебно-методическое обеспечение

##### 3.2.1. Основные печатные и/или электронные издания

1. Информационные технологии в маркетинге: учебник и практикум для среднего профессионального образования / С. В. Карпова [и др.]; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 367 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9115-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491722>

2. PR в сфере коммерции: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. И. М. Синяевой. — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019. — 298 с. — (Среднее профессиональное образование). — ISBN 978-5-9558-0614-3. — Текст: электронный. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/1018359> (дата обращения: 18.06.2022). — Режим доступа: по подписке.

##### 3.2.2. Дополнительные источники

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

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

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

### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК, ОК	Критерии оценки результата (показатели освоения компетенций)	Формы контроля и методы оценки
ПК 3.1 ОК 02 ОК 03 ОК 05	<ul style="list-style-type: none"> <li>– выявляет технические ошибки в работе веб-сайта;</li> <li>– документирует выявленные ошибки в работе веб-сайта;</li> <li>– формулирует предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити);</li> <li>– выявляет технические преимущества веб-сайтов конкурентов;</li> <li>– выявляет особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины;</li> <li>– использует инструменты для проведения технического аудита</li> </ul>	<p>Оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– устного/письменного опросов;</li> <li>- тестового контроля;</li> <li>– на практических занятиях;</li> <li>– при выполнении работ на различных этапах учебной практики;</li> <li>– при проведении экзаменов по профессиональному модулю.</li> </ul>
ПК 3.2 ОК 02 ОК 03 ОК 05	<ul style="list-style-type: none"> <li>– определяет факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче;</li> <li>– составляет список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи;</li> <li>– актуализирует информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»;</li> <li>– анализирует собранную информацию и принимает решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины;</li> </ul>	



	<ul style="list-style-type: none"> <li>–составляет список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;</li> <li>–анализирует релевантность составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта;</li> <li>–анализирует список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию</li> </ul>	
ПК 3.3 ОК 02 ОК 03 ОК 05	<ul style="list-style-type: none"> <li>–определяет маркетинговые стратегии;</li> <li>–составляет SMM-стратегии;</li> <li>–составляет контент-планы;</li> <li>–создает стратегии продвижения;</li> <li>–проводит сегментацию целевой аудитории для разных задач и продуктов</li> </ul>	
ПК 3.4 ОК 02 ОК 03 ОК 05	<ul style="list-style-type: none"> <li>–разрабатывает уникальные торговые предложения;</li> <li>–разрабатывает рекламные модули;</li> <li>–создает стратегии продвижения;</li> <li>–сегментирует целевую аудиторию для разных задач и продуктов;</li> <li>–обосновывает выбор целевой аудитории;</li> <li>создает тексты и рекламные слоганы.</li> </ul>	
ПК 3.5 ОК 02 ОК 03 ОК 05	<ul style="list-style-type: none"> <li>–создает тексты для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций;</li> <li>–различает виды текстов;</li> <li>–рассчитывает бюджет на создание лендинга;</li> <li>–составляет техническое задание на создание лендинга для сторонних организаций;</li> <li>–определяет СТА для лендингов;</li> <li>–работает с бесплатными сервисами создания лендингов;</li> <li>–создает уникальное торговое предложение для определенных задач;</li> <li>–работает с сервисами рассылок.</li> </ul>	
ПК 3.6 ОК 02 ОК 03 ОК 05	<ul style="list-style-type: none"> <li>–составляет информационно-аналитические справки;</li> <li>–оформляет отчетные документы.</li> </ul>	

**Рабочая программа профессионального модуля**

**«ПМ.04\* ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ  
РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ. (КАССИР ТОРГОВОГО ЗАЛА)»**

**СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ**

<b>1. Общая характеристика .....</b>	<b>3</b>
1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы .....	3
1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля .....	3
1.3. Обоснование часов вариативной части ОПОП-П .....	5
<b>2. Структура и содержание профессионального модуля .....</b>	<b>6</b>
2.1. Трудоемкость освоения модуля .....	6
2.2. Структура профессионального модуля .....	7
2.3. Содержание профессионального модуля .....	8
<b>3. Условия реализации профессионального модуля .....</b>	<b>11</b>
3.1. Материально-техническое обеспечение .....	11
3.2. Учебно-методическое обеспечение .....	11
<b>4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля .....</b>	<b>12</b>

## 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### «ПМ.04\* ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ. (КАССИР ТОРГОВОГО ЗАЛА)»

#### 1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы

Цель модуля: освоение вида деятельности «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих. (Кассир торгового зала)»

Профессиональный модуль включен в вариативную часть образовательной программы образовательной программы.

#### 1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Код ОК, ПК	Уметь	Знать	Владеть навыками
ОК 01	-определять необходимые ресурсы выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы -оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	-основные источники информации и ресурсы для решения задач и/или проблем в профессиональном и/или социальном контексте -порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности	-
ОК 02	применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач использовать современное программное обеспечение в профессиональной деятельности	современные средства и устройства информатизации, порядок их применения формат оформления результатов поиска информации	-
ОК 03	применять современную научную профессиональную терминологию	возможные траектории профессионального развития и самообразования	-
ОК 04	взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	психологические особенности личности	-
ОК 05	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке	особенности социального и культурного контекста правила оформления документов	-
ОК 07	-соблюдать нормы экологической безопасности	правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности	-
ОК 09	-понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и	правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы	-

	бытовые), понимать тексты на базовые		
ПК 4.1	-осуществлять подготовку ККТ различных видов -работать на ККТ различных видов: автономных, пассивных системных, активных системных (компьютеризированных кассовых машинах - POS терминалах), фискальных регистраторах -устранять мелкие неисправности при работе на ККТ соблюдать правила техники безопасности	-классификацию устройства ККТ -основные режимы ККТ -особенности технического обслуживания ККТ	-эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и обслуживания покупателей
ПК 4.2	-распознавать платежеспособность государственных денежных знаков	-признаки платежеспособности государственных денежных знаков, порядок получения, хранения и выдачи денежных средств, отличительные признаки платежных средств безналичного расчета -правила оформления документов по кассовым операциям	
ПК 4.3	-осуществлять заключительные операции при работе на ККТ -оформлять документы по кассовым операциям	-правила расчетов и обслуживания покупателей признаки платежеспособности государственных денежных знаков, порядок получения, хранения и выдачи денежных средств, отличительные -признаки платежных средств безналичного расчета	
ПК 4.4	-осуществлять заключительные операции при работе на ККТ -оформлять документы по кассовым операциям	-правила оформления документов по кассовым операциям -документы, регламентирующие применение ККТ	
ПК 4.5	-работать на ККТ различных видов: автономных, пассивных системных, активных системных (компьютеризированных кассовых машинах - POS терминалах), фискальных регистраторах	-основные режимы ККТ -особенности технического обслуживания ККТ	

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 2.1. Трудоемкость освоения модуля

Наименование составных частей модуля	Объем в часах	В т.ч. в форме практической подготовки
Учебные занятия	60	36
Самостоятельная работа	-	-
Практика, в т.ч.:	144	144
учебная	36	36
производственная	108	108
Промежуточная аттестация, в том числе:	-	-

МДК.04.01 Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями	-	-
УП 04 в форме дифференцированного зачета	-	-
ПП 04 в форме дифференцированного зачета	-	-
ПМ 04 в форме квалификационного экзамена	12	-
<b>Всего</b>	<b>204</b>	<b>204</b>

## 2.2. Структура профессионального модуля

Код ОК, ПК	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Обучение по МДК, в т.ч.:					
				Учебные занятия	Курсовая работа (проект)	Самостоятельная работа	Учебная практика	Производственная практика	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 4.4, ПК 4.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	Раздел 1. Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями	<b>60</b>	36	<b>60</b>	<b>24</b>	-	-		
	Учебная практика	<b>36</b>	<b>36</b>					<b>36</b>	
	Производственная практика	<b>108</b>	<b>108</b>						<b>108</b>
	Промежуточная аттестация	<b>12</b>							
	<b>Всего:</b>	<b>204</b>	<b>180</b>		<b>24</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>36</b>	<b>108</b>

### 2.3. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятия	Объем, ак. ч. / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч.	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
<b>МДК 04.01 Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями</b>		<b>60/36</b>	
<b>Раздел 1. Применение ККТ при обслуживании покупателей</b>		<b>60/36</b>	
<b>Тема 1.1.</b> Основные права и обязанности кассира торгового зала	<b>Содержание</b>	<b>8</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	1. Требование к кассиру. Обязанности кассира торгового зала. Взаимодействие кассира и покупателя. 2. Понятие о материальной ответственности кассира	4	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие 1.</b> Заполнение Типовой инструкции кассира в зависимости от категории.	2	
	<b>Практическое занятие 2.</b> Документальное оформление материальной ответственности	2	
<b>Тема 1.2.</b> Правила эксплуатации ККТ и расчетных операций с покупателями.	<b>Содержание</b>	<b>10</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 4.1, ПК 4.3
	1. Типовые правила обслуживания и эксплуатации контрольно-кассовой техники. Правила регистрации контрольно – кассовой техники. 2. Основные правила расчетов с покупателями, с использованием различных методов продажи. Закон РФ «О применении ККТ при осуществлении денежных расчетов с населением».	4	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>6</b>	
	<b>Практическое занятие 3.</b> Способ расчетов с покупателями через прилавок.	2	
	<b>Практическое занятие 4.</b> Способ расчетов с покупателями методом самообслуживания.	2	
	<b>Практическое занятие 5.</b> Способ расчетов с покупателями через торговые автоматы.	2	
<b>Тема 1.3.</b> Порядок ввода данных в кассовый аппарат	<b>Содержание</b>	<b>12</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 4.1, ПК 4.3, ПК 4.4
	1. Поэтапный ввод данных в кассовый аппарат. Инструкция применения ККТ 2. Основные правила работы кассира с онлайн-кассой,	4	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>8</b>	
	<b>Практическое занятие 6.</b> Алгоритмы приемки маркированного товара через ККТ	2	
	<b>Практическое занятие 7.</b> Обновление остатков, учтенных в товаро-учетных реестрах	2	
	<b>Практическое занятие 8.</b>	2	

	Продажа маркированного товара на кассе		
	<b>Практическое занятие 9.</b> Возврат и обмен маркированного товара	2	
<b>Тема 1.4</b> Работа на ККТ при обслуживании покупателей	<b>Содержание</b>	<b>10</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 4.1, ПК 4.4, ПК 4.5
	1. Организация рабочего места кассира. Требования по уходу и эксплуатации ККТ. 2. Документальное оформление учетной документации при выполнении работ на ККТ	4	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>6</b>	
	<b>Практическое занятие 10.</b> Подготовка ККМ к работе, отработка режима работы «Начало смены»	2	
	<b>Практическое занятие 11.</b> Выполнение кассовых операций при обслуживании покупателей в течении рабочего дня. Решение ситуационных задач.	2	
	<b>Практическое занятие 12.</b> Отработка режима «Закрытие смены»	2	
<b>Тема 1.5.</b> Учет кассовых операций	<b>Содержание</b>	<b>8</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 4.4
	1. Требования к заполнению и ведение кассовых документов при работе на ККТ 2. Подготовка и документальное оформление дневной выручки при сдачи инкассатору	4	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие 13.</b> Оформление кассовой документации на начало и окончание смены	2	
	<b>Практическое занятие 14.</b> Подготовка денег и сопроводительных документов к сдачи в банк.	2	
<b>Тема 1.6.</b> Организация работы с неплатежными, сомнительными и имеющие признаки подделки денежной наличностью.	<b>Содержание</b>	<b>8</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 4.2
	1. Организация работы с неплатежными, сомнительными и имеющие признаки подделки денежной наличностью. 2. Аппараты для проверки подлинности банкнот	4	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие 15.</b> Определение признаков подлинности и платежности денежных знаков при помощи детектора банкнот.	2	
	<b>Практическое занятие 16.</b> Соблюдение должностных инструкций кассира при определении фальшивых банкнот при обслуживании покупателя.	2	
<b>Учебная практика раздела</b> <b>Виды работ</b> 24. Осуществлять подготовку ККТ различных видов; 25. Работать на ККТ различных видов, в т.ч., на компьютеризированных кассовых машинах – POS терминалах; 26. Устранять мелкие неисправности при работе на ККТ; 27. Распознавать платежеспособность государственных денежных знаков; 28. Осуществлять заключительные операции при работе на ККТ; 29. Оформлять документы по кассовым операциям;		<b>36</b>	



30. Соблюдать правила по технике безопасности..		
<b>Производственная практика</b>	<b>108</b>	
<b>Виды работ</b>		
1. Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями.		
2. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.		
3. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.		
4. Оформлять документы по кассовым операциям.		
5. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.		
<b>Промежуточная аттестация</b>	<b>12</b>	
<b>Всего</b>	<b>204</b>	

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинет междисциплинарных курсов и модулей, оснащенный в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

Зона по видам работ: №7 Ведение торгово-сбытовой деятельности, оснащенная в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

Оснащенные базы практики, мастерские и зоны по видам работ, оснащенные в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

#### 3.2. Учебно-методическое обеспечение

##### 3.2.1. Основные печатные и/или электронные издания

1. Яковенко Н.В. Кассир торгового зала: Учебное пособие, - М.: Издательский центр «Академия», 2012 г.

##### 3.2.2. Дополнительные источники

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

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

3. Сообщества профессиональной розничной торговли - [www.retailer.ru](http://www.retailer.ru)

### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК, ОК	Критерии оценки результата (показатели освоения компетенций)	Формы контроля и методы оценки
ПК 4.1 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	соблюдает правила по эксплуатации контрольно-кассовой технике в соответствии с инструкцией эксплуатации выполняет расчетные операции с покупателями	Оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – устного/письменного опросов; – тестового контроля; – на практических занятиях; – при выполнении работ на различных этапах учебной практики; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю.
ПК 4.2 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	демонстрирует точный алгоритм проверки платежеспособности государственных денежных знаков	
ПК 4.3 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	демонстрирует навыки обслуживания покупателей, в предоставлении достоверной информации о качестве и количестве продаваемых товаров в соответствии с сопутствующей товарной документацией; достоверно и грамотно консультирует о качестве упаковки; - осуществляет проверку правильности цен на товары и услуги.	
ПК 4.4 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	Демонстрирует навыки в оформлении документов по кассовым операциям	
ПК 4.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	-изложение действий трудового законодательства; -изложение материальной ответственности за сохранностью товарно-материальных ценностей; -изложение правил контроля за сохранностью товарно-материальных ценностей.	

**Рабочая программа профессионального модуля**  
**«ПМ.05\* ОРГАНИЗАЦИЯ СКЛАДСКОГО ХОЗЯЙСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ»**

**СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ**

<b>1. Общая характеристика .....</b>	<b>3</b>
1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы .....	3
1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля .....	3
1.3. Обоснование часов вариативной части ОПОП-П .....	7
<b>2. Структура и содержание профессионального модуля .....</b>	<b>8</b>
2.1. Трудоемкость освоения модуля .....	8
2.2. Структура профессионального модуля .....	8
2.3. Содержание профессионального модуля .....	10
<b>3. Условия реализации профессионального модуля .....</b>	<b>23</b>
3.1. Материально-техническое обеспечение .....	23
3.2. Учебно-методическое обеспечение .....	23
<b>4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля .....</b>	<b>24</b>

**1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  
«ПМ.05\* ОРГАНИЗАЦИЯ СКЛАДСКОГО ХОЗЯЙСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ»**

**1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля**

Цель модуля: освоение вида деятельности «Организация складского хозяйства на предприятии».

Профессиональный модуль включен в обязательную часть профессионального цикла ОПОП-П в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 «Торговое дело».

**1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля**

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

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Код ОК, ПК	Уметь	Знать	Владеть навыками
ОК 01	<ul style="list-style-type: none"> <li>-распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте, анализировать и выделять её составные части</li> <li>-определять необходимые ресурсы</li> <li>выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы</li> <li>-оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-структура плана для решения задач, алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях</li> <li>-основные источники информации и ресурсы для решения задач и/или проблем в профессиональном и/или социальном контексте</li> <li>-порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности</li> </ul>	-
ОК 02	<ul style="list-style-type: none"> <li>- определять задачи для поиска информации, планировать процесс поиска, выбирать необходимые источники информации</li> <li>- выделять наиболее значимое в перечне информации, структурировать получаемую информацию, оформлять результаты поиска</li> <li>- оценивать практическую значимость результатов поиска</li> <li>- применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач</li> <li>- использовать современное программное обеспечение в профессиональной деятельности</li> <li>- использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства</li> <li>- современные средства и устройства информатизации, порядок их применения</li> <li>- формат оформления результатов поиска информации</li> </ul>	-

ОК 03	применять современную научную профессиональную терминологию находить интересные проектные идеи, грамотно их формулировать и документировать выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования	возможные траектории профессионального развития и самообразования современная научная и профессиональная терминология	-
ОК 04	взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	психологические особенности личности	-
ОК 05	– грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке	особенности социального и культурного контекста правила оформления документов	-
ОК 07	-соблюдать нормы экологической безопасности	правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности	-
ОК 09	-понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы	правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика)	-
ПК 5.1	-владеть компьютерными программами	-производственную инструкцию -правила противопожарной безопасности хранения складского товара -основные требования по обеспечению безопасности труда	Организации рабочего места кладовщика
ПК 5.2	-владеть компьютерными программами -выполнять ведение необходимой складской и иной документации (первичные документы, учетные документы, товарно-сопроводительные документы, и др)	-порядок учета товара, поступившего на склад или отпущенного со склада -номенклатуру материальных ценностей -основные физико-химические свойства складского товара	Проверки принимаемых на склад и отпускаемых со склада ценностей на соответствие их товарно-сопроводительным документам по количеству, ассортименту, качеству, комплектности, а также по иным характеристикам
ПК 5.3	владеть компьютерными программами	-порядок учета товара, поступившего на склад или отпущенного со склада	Работы в программе учета складской деятельности, принятой в данной организации
ПК 5.4	-владеть компьютерными программами -выполнять ведение необходимой складской и иной	-нормативно-правовые документы, касающиеся материальной ответственности	Организация учета выдачи материальных ценностей

документации (первичные документы, учетные документы, товарно-сопроводительные документы, и др)	-программное обеспечение складского учета	
---	---	--

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 2.1. Трудоемкость освоения модуля

Наименование составных частей модуля	Объем в часах	В т.ч. в форме практической подготовки
Учебные занятия	180	126
Самостоятельная работа	-	-
Практика, в т.ч.:	144	144
учебная	36	36
производственная	108	108
Промежуточная аттестация, в том числе:	-	-
МДК.05.01 в форме экзамена	-	-
МДК.05.02	-	-
МДК.05.03	-	-
УП 05 в форме дифференцированного зачета	-	-
ПП 05 в форме дифференцированного зачета	-	-
ПМ 05 в форме квалификационного экзамена	6	-
<b>Всего</b>	<b>324</b>	<b>290</b>

### 2.2. Структура профессионального модуля

Код ОК, ПК	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Обучение по МДК, в т.ч.:					
				Учебные занятия	Курсовая работа (проект)	Самостоятельная работа	Учебная практика	Производственная практика	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 5.1, ПК 5.2, ПК5.4	Раздел 1. Организация деятельности кладовщика	<b>60</b>	42	<b>60</b>	<b>18</b>	-	-		
ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09 ПК 5.1	Раздел 2. Складская логистика	<b>60</b>	40	<b>60</b>	<b>20</b>				
ОК 01, ОК 02,	Раздел 3. Торговля и складской учет	<b>60</b>	44	<b>60</b>	<b>16</b>				

ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09 ПК 5.1, ПК 5.2, ПК 5.3, ПК5.4									
	Учебная практика	<b>36</b>	<b>36</b>					<b>36</b>	
	Производственная практика	<b>108</b>	<b>108</b>						<b>108</b>
	Промежуточная аттестация	<b>6</b>							
	<b>Всего:</b>	<b>324</b>	<b>290</b>		<b>54</b>	-	-	<b>36</b>	<b>108</b>



## 2.3. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятия	Объем, ак. ч. / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч.	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
<b>МДК 05.01 Организация деятельности кладовщика</b>		<b>60/42</b>	
<b>Раздел 1. Организация деятельности кладовщика</b>		<b>60/42</b>	
<b>Тема 1.1.</b> Разработка (оптимизация) складского хозяйства	<b>Содержание</b>	<b>8</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 5.1
	1. Складское хозяйство компании. 2. Оптимизация складского хозяйства	4	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие 1.</b> Проектирование складского хозяйства	2	
	<b>Практическое занятие 2.</b> Планирование штатной численности персонала	2	
	<b>Практическое занятие 3.</b> Разработка норм и локальных правовых актов согласно законодательства	2	
<b>Тема 1.2.</b> Проектирование склада и складских зон грузопереработки	<b>Содержание</b>	<b>10</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 5.1
	1. Разработка генерального плана складского хозяйства	4	
	2. Определение вида (конструкции здания) и размера склада		
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>6</b>	
	<b>Практическое занятие 4.</b> Системный подход к проектированию складских зон грузопереработки	2	
	<b>Практическое занятие 5.</b> Планирование складских зон основного производственного назначения на складе	2	
	<b>Практическое занятие 6.</b> Разработка схемы расположения погрузочно-разгрузочных мест, определение потребности в них.	2	
	<b>Практическое занятие 7.</b> Расчет основных параметров складских зон	2	
<b>Тема 1.3.</b> Разработка системы складирования	<b>Содержание</b>	<b>12</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 5.2
	1. Разработка оптимальной системы складирования	2	
	2. Анализ структуры системы складирования		
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>10</b>	
	<b>Практическое занятие 8.</b> Применение методологии решения задач логистики складирования	2	
	<b>Практическое занятие 9.</b> Алгоритм выбора системы складирования	2	
<b>Практическое занятие 10.</b>	2		

	Алгоритм выбора оптимальной грузовой единицы		
	<b>Практическое занятие 11.</b> Определение подъёмно-транспортного оборудования при разработки системы складирования	2	
	<b>Практическое занятие 12.</b> Сравнительный анализ преимуществ и недостатков использования автопогрузчиков и электропогрузчиков	2	
<b>Тема 1.4</b> Информационные системы управления складом	<b>Содержание</b>	<b>8</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 5.1, ПК 5.2
	1. Базовые операции складирования, автоматизируемые с помощью информационных систем	2	
	2. Информационные системы для автоматизации управления складом		
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>6</b>	
	<b>Практическое занятие 13.</b> Преимущества системы управления складом на примере использования WMS на складе логического посредника	2	
	<b>Практическое занятие 14.</b> Автоматизация процессов линейного персонала на складе, производстве и в ритейле с готового сервиса в облаке.	2	
	<b>Практическое занятие 15.</b> Работа а складской программе WMS	2	
<b>Тема 1.5.</b> Логистический процесс на складе	<b>Содержание</b>	<b>6</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 5.1
	1. Структура логистического процесса на складе	2	
	2. Управление логистическим процессом на складе. Функциональная модель управления складом		
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие 16.</b> Информационная поддержка логистического процесса	2	
	<b>Практическое занятие 17.</b> Обслуживание клиентов и контроль поставок со склада	2	
<b>Тема 1.6.</b> Организационная структура управления складским хозяйством	<b>Содержание</b>	<b>6</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК5.4
	1. Построение организационной структуры управления складским хозяйством	2	
	2. Система мотивации персонала склада		
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие 18.</b> Расчет численности складского персонала	2	
	<b>Практическое занятие 19.</b> Мероприятиях по совершенствованию системы управления складским хозяйством	2	
<b>Тема 1.7</b> Процесс грузопереработки и его организация на складе	<b>Содержание</b>	<b>6</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК5.4
	1. Процесс разгрузки на складе	2	
	2. Приемка товара по количеству и качеству		
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>4</b>	

	<b>Практическое занятие 20.</b> Инвентаризация	2	
	<b>Практическое занятие 21.</b> Критерии оптимизации и показатели эффективности складских систем	2	
<b>МДК 05.02 Складская логистика</b>		<b>60/40</b>	
<b>Раздел 2. Складская логистика</b>		<b>60/40</b>	
<b>Тема 2.1.</b> Понятие складской логистики	<b>Содержание</b>	<b>8</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09 ПК 5.1
	1. Понятие склада. Основные базовые функции логистики и их функции. Схема движения материальных потоков через склады различных функциональных областей логистики. Склад как основное звено в логистике.	2	
	2. Информационные и материальные потоки в логистике. Задачи склада. Цель создания и функционирования склада. Трансформация грузопотока через склад. Функции склада. Принципиальная схема склада, состав помещений и зон склада. Варианты грузопотоков для складов различного назначения и планировок. Классификация складов в логистике. Классификация складов девелоперами.		
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>6</b>	
	<b>Практическое занятие 1.</b> Построение схем склада	2	
	<b>Практическое занятие 2.</b> Группировка операций по функциям складов	2	
	<b>Практическое занятие 3.</b> Основные функции и задачи склада. Классификация складов в логистической системе	2	
<b>Тема 2.2</b> Оптимизация внутрипроизводственных процессов	<b>Содержание</b>	<b>8</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09 ПК 5.1
	1. Анализ структуры системы складирования. Техничко-технологическая подсистема. Функциональная подсистема. Комплекс обеспечивающих подсистем.	2	
	2. Внедрение информационной системы управления складом. Оценка экономической эффективности от предлагаемого варианта оптимизации складского хозяйства		
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>8</b>	
	<b>Практическое занятие 4.</b> «Построение схем последовательности выполнения операций грузопереработки. Определение особенностей каждой операции в конкретных условиях»	2	
	<b>Практическое занятие 5.</b> Объемно-планировочные решения на складе	2	
	<b>Практическое занятие 6.</b> Планирование информационной системы управления складом	2	
<b>Практическое занятие 7.</b> Оценка экономической эффективности оптимизации складского хозяйства	2		
<b>Тема 2.3.</b> Складская грузовая единица.	<b>Содержание</b>	<b>12</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07,
	1. Основные составные части сформированной грузовой единицы. Алгоритм выбора оптимальной складской грузовой единицы. Виды товароносителей. Основные виды	2	

	<p>поддонов. Основные виды транспортной тары для хранения и отборки мелких грузов. Варианты основных размеров транспортной тары.</p> <p>2. Выбор оптимального складского товароносителя. Основные виды подъемно-транспортного оборудования, применяемые на складе. Классификация подъемно-транспортного оборудования (ПТО). Функциональное деление подъемно-транспортного оборудования.</p>		ОК 09 ПК 5.1
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>10</b>	
	<b>Практическое занятие 8.</b> Формирование грузовой единицы	2	
	<b>Практическое занятие 9.</b> Определение состава оборудования склада	2	
	<b>Практическое занятие 10.</b> Выбор подъемно-транспортного оборудования склада	2	
	<b>Практическое занятие 11.</b> Расчет стеллажного оборудования склада	2	
	<b>Практическое занятие 12.</b> Определение потребности в складской технике	2	
<b>Тема 2.4.</b> Методология системного подхода к решению задач логистики складирования	<b>Содержание</b>	<b>8</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09 ПК 5.1
	1. Основные принципы моделирования складских систем 2. Методология решения проблем логистики складирования. Управление логистическим процессом на складе	2	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>6</b>	
	<b>Практическое занятие 13.</b> Разработка генерального плана складского хозяйства	2	
	<b>Практическое занятие 14.</b> Разработка складской технологии переработки товарных потоков	2	
	<b>Практическое занятие 15.</b> Анализ и обоснование расчетных показателей площади склада	2	
<b>Тема 2.5.</b> Формирование складской сети	<b>Содержание</b>	<b>12</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09 ПК 5.1
	1. Стратегические задачи логистики складирования 2. Алгоритм формирования складской сети 3. Стратегия складирования запасов 4. Размещение складов в сети. Модели оптимальной дислокации складов	2	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>10</b>	
	<b>Практическое занятие 16.</b> Определение оптимального числа складов складской сети	2	
	<b>Практическое занятие 17.</b> Разработка складской сети компании	2	
	<b>Практическое занятие 18.</b> Выбор системы товароснабжения	2	
	<b>Практическое занятие 19.</b>	2	

	Выбор системы товароснабжения складской сети		
	<b>Практическое занятие 20.</b> Определение места расположения склада в складской сети	2	
<b>МДК 05.03 Торговля и складской учет</b>		<b>60/44</b>	
<b>Раздел 3. Торговля и складской учет</b>		<b>60/44</b>	
<b>Тема 3.1.</b> Основы организации процесса товародвижения	<b>Содержание</b>	<b>8</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 5.1
	1. Понятие и сущность процесса товародвижения	2	
	2. Факторы, влияющие на процесс товародвижения		
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>6</b>	
	<b>Практическое занятие 1.</b> Каналы и уровни товародвижения	2	
	<b>Практическое занятие 2.</b> Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения	2	
	<b>Практическое занятие 3.</b> Расчет складской звенности товародвижения	2	
<b>Тема 3.2.</b> Товарные склады, их устройство и основы технологических планировок	<b>Содержание</b>	<b>10</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 5.2
	1. Роль и функции складов в процессе товарного обращения	2	
	2. Виды товарных складов и их характеристика		
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>8</b>	
	<b>Практическое занятие 4.</b> Устройство и планировка товарных складов	2	
	<b>Практическое занятие 5.</b> Технико-экономические показатели эффективности использования складов	2	
	<b>Практическое занятие 6.</b> Рассмотрения классификации складов	2	
	<b>Практическое занятие 7.</b> Планировка и оборудование складских помещений	2	
<b>Тема 3.3.</b> Технологическое оборудование складов	<b>Содержание</b>	<b>10</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 5.3
	1. Механизация и автоматизация технологических процессов на оптовых предприятиях	2	
	2. Подъемно-транспортное оборудование		
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>8</b>	
	<b>Практическое занятие 8.</b> Складское немеханическое оборудование	2	
	<b>Практическое занятие 9.</b> Весоизмерительное и фасовочное оборудование	2	
	<b>Практическое занятие 10.</b> Расчет технологического оборудования для складов различного уровня	2	
	<b>Практическое занятие 11.</b> Расчет потребности в стеллажном оборудовании	2	
	<b>Практическое занятие 12.</b> Расчет потребности в подъемно-транспортных машинах	2	

<b>Тема 3.4.</b> Технология снабжения розничных торговых предприятий	<b>Содержание</b>	<b>8</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК5.4
	1. Сущность и значение закупочной работы	2	
	2. Технология закупки товаров		
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>6</b>	
	<b>Практическое занятие 13.</b> Закупка товаров на оптовых складах	2	
	<b>Практическое занятие 14.</b> Закупка товаров у индивидуальных частных предпринимателей	2	
<b>Тема 3.5.</b> Организация и технология складских операций	<b>Содержание</b>	<b>8</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 5.1, ПК 5.2,
	1. Складской технологический процесс и его составные части	4	
	2. Технология поступления и разгрузки товаров. Общие правила приемки товаров		
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие 16.</b> Технология размещения, укладки и хранения товаров	2	
	<b>Практическое занятие 17.</b> Обслуживание клиентов и контроль поставок со склада	2	
<b>Тема 3.6.</b> Тара и упаковка в системе товародвижения	<b>Содержание</b>	<b>8</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 5.3, ПК5.4
	1. Роль тары и упаковки в процессе товародвижения	2	
	2. Классификация тары и характеристика основных ее видов		
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие 18.</b> Требования к качеству тары	2	
	<b>Практическое занятие 19.</b> Направления развития рынка упаковочных материалов	2	
<b>Тема 3.7.</b> Товароснабжение розничной торговой сети	<b>Содержание</b>	<b>8</b>	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 5.1, ПК 5.2, ПК 5.3, ПК5.4
	1. Сущность и принципы рациональной организации товароснабжения розничной торговой сети	2	
	2. Источники и формы снабжения розничной торговой сети		
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>6</b>	
	<b>Практическое занятие 20.</b> Порядок разработки рациональных схем завоза товаров в розничную торговую сеть	2	
	<b>Практическое занятие 21.</b> Централизованная доставка товаров и ее экономическая эффективность	2	
	<b>Практическое занятие 22.</b> Источники товароснабжения.	2	
<b>Учебная практика раздела</b> <b>Виды работ</b> 31. Проектирование складского хозяйства		<b>36</b>	

<p>32. Расчет основных параметров складских зон  33. Анализ структуры системы складирования  34. Обслуживание клиентов и контроль поставок со склада  35. Расчет численности складского персонала  36. Приемка товара по количеству и качеству  37. Разработка оперативного плана складского хозяйства  38. Анализ и обоснование расчетных показателей площади склада  39. Определение оптимального числа складов складской сети  40. Выбор системы товароснабжения складской сети  41. Определение места расположения склада в складской сети  42. Выбор логистического посредника  43. Изучение складского оборудования  44. Овладение приемами экспедирования товара  45. Изучение ассортимента склада  46. Приемка материалов на склад  47. Хранение и подготовка товаров к выдаче  48. Самостоятельное выполнение работ кладовщика</p>		
<p><b>Производственная практика</b>  <b>Виды работ</b>  1. Проектирование складского хозяйства  2. Расчет основных параметров складских зон  3. Анализ структуры системы складирования  4. Обслуживание клиентов и контроль поставок со склада  5. Расчет численности складского персонала  6. Приемка товара по количеству и качеству  7. Разработка оперативного плана складского хозяйства  8. Анализ и обоснование расчетных показателей площади склада  9. Определение оптимального числа складов складской сети  10. Выбор системы товароснабжения складской сети  11. Определение места расположения склада в складской сети  12. Выбор логистического посредника  13. Изучение складского оборудования  14. Овладение приемами экспедирования товара  15. Изучение ассортимента склада  16. Приемка материалов на склад  17. Хранение и подготовка товаров к выдаче  18. Самостоятельное выполнение работ кладовщика</p>	<b>108</b>	
<b>Всего</b>	<b>324</b>	

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинет междисциплинарных курсов и модулей, оснащенный в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

Оснащенные базы практики в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

#### 3.2. Учебно-методическое обеспечение

##### 3.2.1. Основные печатные и/или электронные издания

1. Волгин В.В. Логистика хранения товаров [Электронный ресурс]: практическое пособие. - / В. В. Волгин. – Электронные данные. – Москва: Академия, 2014. – 1 эл. опт. диск (CD- ROM).

2. Володина Т.А. Организация хранения и контроль запасов и сырья. [Электронный ресурс]: учебник для студентов учреждений среднего профессионального образования. - / Т.А. Володина, Т.А. Сопачева. – Электронные данные. – Москва: Академия, 2015. – 1 эл. опт. диск (CD- ROM).

3. Иванов Г. Складская логистика. [Электронный ресурс]: учебное пособие. - / Г. Иванов, Н. Киреева. – Электронные данные. – Москва: Форум, 2016. – 1 эл. опт. диск (CD- ROM).

4. Киреева Н.С. Складское хозяйство. [Электронный ресурс]: учебное пособие. - / Н.С. Киреева. – Электронные данные. – Москва: Академия, 2015. – 1 эл. опт. диск (CD- ROM).

5. Логистика в России -[Электронный ресурс]- Режим доступа-<http://logirus.ru>

##### 3.2.2. Дополнительные источники

1. <http://loginfo.ru/> - журнал о логистике в бизнесе «Логинфо»

2. Специализированный научно-практический журнал «Логистика»

3. [www.logist.ru](http://www.logist.ru)

4. [www.loglink.ru](http://www.loglink.ru)

### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК, ОК	Критерии оценки результата (показатели освоения компетенций)	Формы контроля и методы оценки
ПК 5.1 ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	Разрабатывает оптимальной инфраструктуры процесса организации снабжения на предприятии; Определяет зону, участков и элементов инфраструктуры снабжения; Разрабатывает рационально-организационную структуру управления снабжением на уровне склада; Определяет эффективные технологии взаимодействия участников инфраструктуры снабжения; Разрабатывает алгоритм действий по организации закупочной деятельности на предприятии; Определяет потребности предприятия в материальных ресурсах.	Оценка - защиты практических работ; - контрольных работ по темам МДК; - выполнения тестовых заданий по темам МДК. - результатов выполнения практических работ во время учебной и производственной практики, - экзамен по МДК, -экзамен по модулю
ПК 5.2 ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	Демонстрирует знания методологии оценки качества товарно-материальных ценностей; Знает порядок учета и правильность оформления на складе хранящихся материальных ценностей; Выполняет оценки качества товарно-материальных ценностей.	
ПК 5.3 ОК 01, ОК 02,	Знает порядок документационного учета и правильность оформления хранящихся на	



ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	складе материальных ценностей; Осуществляет ведение отчетной документации по движению товарно- материальных ценностей на уровне склада	
ПК 5.4 ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	Составляет программу показателей работы предприятия на уровне подразделения (участка) логистической системы; Осуществляет мониторинг за наличием материальных ценностей предприятия на уровне подразделения (участка) логистической системы.	