

РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МОДУЛЕЙ

ОГЛАВЛЕНИЕ

«ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»	2
«ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ».....	21
«ПМ.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА»	42
«ПМ.04 ОРГАНИЗАЦИЯ КАССОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ».....	57
«ПМ.05 ОРГАНИЗАЦИЯ СКЛАДСКОГО ХОЗЯЙСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ»	67
ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ (УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ)	85

Рабочая программа профессионального модуля

«ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

1. Общая характеристика РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	4
1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы	4
1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля.....	4
2. Структура и содержание профессионального модуля	10
2.1. Трудоемкость освоения модуля	10
2.2. Структура профессионального модуля	10
2.3. Содержание профессионального модуля	12
3. Условия реализации профессионального модуля.....	19
3.1. Материально-техническое обеспечение.....	19
3.2. Учебно-методическое обеспечение	19
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля	19

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 цифровые средства для	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.	-

	решения профессиональных задач.		
ОК 04	организовывать работу коллектива и команды взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	психологические особенности личности правила оформления документов	
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 09	понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые) писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика) лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности особенности произношения правила чтения текстов профессиональной направленности	
ПК 1.1	- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; - проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; - обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы; - анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных	- методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков; - требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; - стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции.	- поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; - проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; - обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); - составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации; - подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; - проведения анализа конъюнктуры и емкости

	или взаимозаменяемых товаров; - создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; - составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; - обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; - обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.		товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; - подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.
ПК 1.2	- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; - осуществлять выбор поставщиков; - оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; - составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств; - создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; - обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; - работать в единой информационной системе.	- правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; - структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев; поиска и методов отбора поставщиков; - методы и инструменты работы с базами больших данных; - требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота.	- оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; - мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; - установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; - составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.
ПК 1.3	- применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности; - составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;	- законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; особенностей - составление закупочной документации;	- формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;

	- обосновывать начальную (максимальную) цену закупки; - описывать объект закупки; - разрабатывать закупочную документацию; - работать в единой информационной системе; - взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий; - анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры; - формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; - проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).	- методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.	- составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры; - осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; - публичного размещения полученных результатов; - осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); - публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну; - организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов.
ПК 1.4	- классифицировать товары на внутренних и внешних рынках; - разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках; - осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;	- основные технические характеристики, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки; - нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; - международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;	- направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта; - проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; - составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);

	- осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта; - подготавливать коммерческие предложения, запросы; - оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.	- международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции; - стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции; - методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков; - методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках; - основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций; - документооборот внешнеторговых сделок; - условия внешнеторгового контракта; - нормы этики и делового общения с иностранными партнерами.	- документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; - подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках; - формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; - обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта; - формирования проекта внешнеторгового контракта; - осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта; - подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.
ПК 1.5	- составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта; - осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях; - обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов; - осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных,	- правила оформления документации по внешнеторговому контракту; - порядок документооборота в организации; - основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.	- подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; - сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту; - разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; - мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; - документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; - подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.

	использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота.		
ПК 1.6	- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; - осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей; - проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства; - осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей); - использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж; - применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения; - применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок; - управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF; - оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС; - применять электронный документооборот; - осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций; - применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;	- виды торговых структур; - формы и виды торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; - инфраструктуру потребительского рынка; - средства, методы, инновации в отрасли; - организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; - требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; - основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли; - цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли; - требования законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность; - правила торговли; - количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.	- выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; - организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; - приемки товаров по количеству и качеству; - соблюдения правил охраны труда.

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

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	48
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
ПА в форме экзамена квалификационного	12	
Всего	176	120

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 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09	Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	34	18	34	34	-	-		
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09	Раздел 2. Организация и осуществление продаж	36	10	36	36	-	-		

ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09	Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	34	20	34	34				
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09	Учебная практика	36	36					36	
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09	Производственная практика	36	36						36
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09	Промежуточная аттестация	12	12						
	Всего:	176	120	56	56	-	-	36	36

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
Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках		34/18	
МДК. 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке		34/18	
Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово- сбытовой деятельности	Содержание	12/6	ПК 1.1, ПК 1.2 ОК .01 ОК.02 ОК.04 ОК.05 ОК.09
	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	
	В том числе практических занятий	6	
	Практическое занятие № 1–2. Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на товарном рынке, формирование базы данных поставщиков на основе анализа информации.	4	
	Практическое занятие № 3. 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	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг	Содержание	10/6	ПК 1.1 ПК 1.2 ОК .01 ОК.02 ОК.04 ОК.05 ОК.09
	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	2	

	разногласий. Документальное подтверждение исполнения договоров. Организация претензионной работы.		
	В том числе практических занятий	6	
	Практическое занятие № 4. Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения. Управление закупками. Разработка коммерческого предложения.	2	
	Практическое занятие № 5. Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта.	2	
	Практическое занятие № 6. Расчет и оформление заявки на поставку товаров.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 1.3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	Содержание	6/2	ПК 1.1 ПК 1.2 ОК .01 ОК.02 ОК.04 ОК.05 ОК.09
	1. Условия внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки Incoterms- 2022 Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура.	2	
	2. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках.	2	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 7. Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	Содержание	6/4	ПК 1.1 ПК 1.2 ОК .01 ОК.02 ОК.04 ОК.05 ОК.09
	1. Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.	2	
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие № 8. Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации.	2	
	Практическое занятие № 9. Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся		
Раздел 2. Организация и осуществление продаж		36/10	
МДК 01.02. Организация и осуществление продаж			
Тема 2.1.	Содержание	16/4	ПК 1.3 ПК 1.4

Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле	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. 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.	6	ОК .01 ОК.02 ОК.04 ОК.05 ОК.09
	1. Складское хозяйство: классификация складов, требования. Специфика использования складских площадей: требования к планировке, характеристика основных складских зон, проектирование складского помещения. 2. Технологии складских операций и организация товародвижения в торговле с применением цифровых инструментов модуля «1С:WMSЛогистика. Управление складом». 3. Эффективное планирование складского пространства и требования к оснащению его специализированным оборудованием и мебелью. Документальное оформление и учет поступления товаров в оптовой торговле	6	
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие № 1. Определение технико-экономических показателей работы склада. Применение методов управления процессами складской грузообработки "1С: WMS Логистика.	2	
	Практическое занятие № 2. Документальное оформление приемки товаров по количеству.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле	Содержание	12/2	ПК 1.3 ПК 1.4 ОК .01 ОК.02 ОК.04 ОК.05 ОК.09
	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. 2. Специализация и типизация магазинов. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и регионах. Современные форматы торговых предприятий	4	
	1. Ресурсный потенциал предприятий розничной торговли. Торгово-технологический процесс в организациях розничной торговли: сущность,	6	

	структура, этапы, содержание операций, их специфика в магазинах разных типов. 2.Классификация услуг розничной торговли: основные и дополнительные услуги. Организация продажи товаров: формы и методы продажи товаров. Правила торговли 3. Приемка товаров по количеству и качеству в розничном торговом предприятии. Подготовка товаров к продаже.		
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 3. Ознакомление с ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины. Определения. Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля. Термины. Определения	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле	Содержание	8/4	ПК 1.3 ПК 1.4 OK .01 OK.02 OK.04 OK.05 OK.09
	1. Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах	4	
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие № 4. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий.	2	
	Практическое занятие № 5. Организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд		34/20	
МДК. 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд			
Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения	Содержание	4	ПК 1.5 ПК 1.6 OK .01 OK.02 OK.04 OK.05 OK.09
	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	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 3.2. Прогнозирование и планирование закупок для	Содержание	4/2	ПК 1.5 ПК 1.6 OK .01 OK.02
	1. Планирование и нормирование в сфере государственных и муниципальных закупок. Формирование планов-графиков закупок для	2	

государственных и муниципальных нужд	государственных и муниципальных нужд. Информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок		OK.04 OK.05 OK.09
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 1. Составление планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок	Содержание	12/10	ПК 1.5 ПК 1.6 OK .01 OK.02 OK.04 OK.05 OK.09
	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).		
	В том числе практических занятий	10	
	Практическое занятие № 2. Подготовка технического задания на закупку.	2	
	Практическое занятие № 3–4. Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок.	4	
	Практическое занятие № 5. Определение процедуры закупок (открытый конкурс или аукцион) в зависимости от стоимости закупки и источников средств (собственные, заемные).	2	
	Практическое занятие № 6. Расчёт максимального размера обеспечения заявки для аукциона при разных условиях.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 3.4. Государственный и муниципальный контракт	Содержание	6/4	ПК 1.5 ПК 1.6 OK .01 OK.02 OK.04 OK.05 OK.09
	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	
	2. Обеспечение исполнения контракта. Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий. Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком. Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта.		
	В том числе практических занятий	4	

	Практическое занятие № 7. Размещение информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет. Реестр контрактов, заключенных заказчиком.	2	
	Практическое занятие № 8. Определение минимальной стоимости одного из контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения добросовестности.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок.	Содержание	4/2	ПК 1.5 ПК 1.6 ОК .01 ОК.02 ОК.04 ОК.05 ОК.09
	1. Аудит и контроль в сфере закупок. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков.	2	
	2. Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.		
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 9. Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика.	2	
Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	ПК 1.5 ПК 1.6 ОК .01 ОК.02 ОК.04 ОК.05 ОК.09
	Содержание	4/2	
	1. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций. Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях.	2	
	2. Осуществление закупок в коммерческих организациях. Контракты по закупкам в коммерческих организациях. Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок.		
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 10. Определение ответственности за нарушение условий поставки по ФЗ-44.	2	
Учебная практика Виды работ:	В том числе самостоятельная работа обучающихся		36
	1. Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации. 2. Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка. 3. Составление коммерческого предложения, запроса, оферты, сопроводительного письма. 4. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках. 5. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта. 6. Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта.		

7. Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; 8. Оформление претензий при нарушении договорных обязательств; Подготовка алгоритма по организации претензионной работы. 9. Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей. 10. Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта. 11. Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей.		
Производственная практика Виды работ: 1. Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках. 2. Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта. 3. Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом. 4. 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. 5. Приемка товаров по количеству и качеству; 6. Изучение инструкций по охране труда.	36	
Промежуточная аттестация	12	
Всего	176	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинет «Междисциплинарных курсов и модулей», оснащенный в соответствии с приложением 3 ПОП-П.

Лаборатория «Автоматизация и цифровизация торговой деятельности», оснащенная в соответствии с приложением 3 ПОП-П.

Мастерские и зоны по видам работ: «Учебный магазин», оснащенные в соответствии с приложением 3 ПОП-П.

Базы практики, оснащенные в соответствии с приложением 3 ПОП-П.

3.2. Учебно-методическое обеспечение

3.2.1. Основные печатные 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.04 ОК.05 ОК.09	осуществляет поиск и систематизацию открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции, в том числе с использованием цифровых технологий; оценивает объем спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; составляет перечень требований внешних рынков к товарной продукции организации; разрабатывает рекомендации по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; проводит анализ конъюнктуры, емкости товарных рынков; осуществляет подготовку аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках	Контрольные работы, квалификационный экзамен. Интерпретация результатов выполнения практических заданий, оценка решения ситуационных задач, оценка тестового контроля.
ПК 1.2. ОК .01 ОК.02 ОК.04 ОК.05 ОК.09	выполняет операции по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной последовательности с соблюдением требований к их содержанию	
ПК 1.3. ОК .01 ОК.02 ОК.04 ОК.05 ОК.09	определяет начальную цену закупки с учетом требований федерального законодательства и проводит описание объекта закупки; составляет и оформляет закупочную документацию в соответствии с требованиями и осуществляет ее проверку для проведения закупочной процедуры; оформляет протоколы заседаний закупочных комиссий; выполняет проверку комплекта закупочной документации для обеспечения государственных, муниципальных и корпоративных нужд.	
ПК 1.4 ОК .01 ОК.02 ОК.04 ОК.05 ОК.09	проводит анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках и составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); осуществляет документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;	

	составляет сводные отчеты и предложения о потенциальных партнерах на внешних рынках; составляет список потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; формирует проект внешнеторгового контракта и выполняет проверку необходимой документации для его заключения; осуществляет подготовку процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.	
ПК 1.5 ОК .01 ОК.02 ОК.04 ОК.05 ОК.09	осуществляет подготовку документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; проводит сбор информации и документов о ходе исполнения обязательств по внешнеторговому контракту и разрабатывает на их основе план-график контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; проводит мониторинг и документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; осуществляет подготовку предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств и выполняет претензионную работу.	
ПК 1.6. ОК .01 ОК.02 ОК.04 ОК.05 ОК.09	выполняет торгово-технологические операции в соответствие с установленным алгоритмом, в том числе с использованием искусственного интеллекта; осуществляет приемку товаров по количеству и качеству в полном соответствии с договором поставки; оформляет документы по приемке товаров в соответствие установленными требованиями; соблюдает правила охраны труда при выполнении торгово-технологических операций	

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

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

1. Общая характеристика РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	4
1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы	4
1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля.....	4
2. Структура и содержание профессионального модуля	10
2.1. Трудоемкость освоения модуля	10
2.2. Структура профессионального модуля	10
2.3. Содержание профессионального модуля	12
3. Условия реализации профессионального модуля.....	19
3.1. Материально-техническое обеспечение.....	19
3.2. Учебно-методическое обеспечение	19
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля	19

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 решения профессиональных задач	-программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства; -современные средства и устройства информатизации, порядок их применения; -формат оформления результатов поиска информации	-

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; -современную научную и профессиональную терминологию	-
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 выполнения маркетингового исследования -проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга	-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 сроков и требований к проведению маркетингового исследования -проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга
ПК 2.2	-обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций -использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков	-средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики	-разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации -применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации -применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации
ПК 2.3	-обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги работать с информационной базой данных	-порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен	-проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий
ПК 2.4	- анализировать текущую рыночную конъюнктуру	-видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности -методов оценки конкурентной среды	-установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках
ПК 2.5	-применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности -развивать идеи до бизнес-предложений -оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке -оценивать риски, связанные с бизнесом -анализировать бизнес-концепции -предлагать идеи для дальнейшего развития -применять методы принятия оптимальных решений -находить аргументы в пользу идей -принимать в расчет экологический и социальный	-норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности -роли и значения бизнес-плана -основных функций бизнес-плана -классификации основных типов бизнес-планов -методологии и процессов развития бизнес-идеи -порядка разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью	-применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности -использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана -разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов

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

-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	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
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	20	-
УП 02 в форме дифференцированного зачета	-	-
ПП 02 в форме дифференцированного зачета	-	-
ПА ПМ. 02 в форме квалификационного экзамена	12	-
Всего	244	244

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	54	32	54	22	-	-		
ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09 ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5	Раздел 2. Ценообразование в торговой деятельности.	56	32	56	24				

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.	62	28	60	14	20			
	Учебная практика	36	36					36	
	Производственная практика	36	36						36
	Промежуточная аттестация	12							
	Всего:	244	164		60	20	-	36	36

2.3. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятия, курсовая работа	Объем, ак. ч. / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч.	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Раздел 1. Технология проведения маркетинговых исследований		54/32	
МДК 02.01 Технология проведения маркетинговых исследований		54/32	
Тема 1.1. Понятия и сущность маркетинговых исследований	Содержание	2/4	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	
	В том числе практических и лабораторных занятий	4	
	Практическое занятие 1. Построение дерева целей маркетинговых исследований.	2	
	Практическое занятие 2. Постановка цели и определение задач маркетинговых исследований на предприятиях торговли. Составление программы маркетингового исследования исходя из поставленных целей и задач.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 1.2. Сущность и содержание маркетинговой информационной системы	Содержание	2/2	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.2
	1. Основные понятия и принципы маркетинговой информационной системы	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	2	
	Практическое занятие 3. Выявление проблемы и определение этапов проведения маркетинговых исследования на примере предприятия торговли (предприятие определяется по выбору студентов).	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 1.3. Типы маркетинговых исследований	Содержание	2/4	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.2, ПК 2.4
	1. Поисковые, описательные и пояснительные исследования. Качественные и количественные маркетинговые исследования. Постоянные и разовые исследования	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	4	
	Практическое занятие 4. Определение типа маркетингового исследования по выявленным проблемам деятельности торговой организации.	2	
	Практическое занятие 5. Сравнительная характеристика типов маркетингового исследования. Их преимущества и недостатки, области применения.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 1.4.	Содержание	2/4	

Технология проведения маркетинговых исследований внутренней среды	Методы оценки конкурентной среды и конкурентоспособности товара	2	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.5
	В том числе практических и лабораторных занятий	4	
	Практическое занятие 6. Определение емкости целевого рынка предприятия торговли с использованием программных продуктов (предприятие определяется по выбору обучающихся).	2	
	Практическое занятие 7. Определение конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках (товар определяется по выбору обучающихся).	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 1.5. Основные понятия и методы кабинетных маркетинговых исследований	Содержание	2/4	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.1, ПК 2.5
	1. Сущность кабинетных маркетинговых исследований и их характеристика.	2	
	2. Методы кабинетных маркетинговых исследований: традиционный (классический) анализ; контент-анализ документов; информативно-целевой анализ		
	В том числе практических и лабораторных занятий	4	
	Практическое занятие 8. Определение рыночной доли присутствия торгового предприятия традиционным методом исследования (предприятие определяется по выбору обучающихся).	2	
	Практическое занятие 9. Решение ситуационной задачи. Проведение кабинетных маркетингового исследования с помощью интернет-ресурсов		
	Практическое занятие 10. Оценка финансовых показателей деятельности торговой организации по данным финансовой отчетности, как источник информации для оценки внутренней среды торгового предприятия.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 1.6. Основные понятия и методы полевых маркетинговых исследований	Содержание	4/4	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.4, ПК 2.5
	1. Сущность кабинетных маркетинговых исследований и их характеристика.	4	
	2. Методы кабинетных маркетинговых исследований: традиционный (классический) анализ; контент-анализ документов; информативно-целевой анализ		
	В том числе практических и лабораторных занятий	4	
	Практическое занятие 11. Определение круга вопросов. Выбор типа анкет. Составление анкет с целью проведения маркетингового исследования	2	
	Практическое занятие 12. Сбор первичной информации для проведения маркетингового исследования с использованием программных продуктов	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 1.7.	Содержание	4/4	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	1. Методы обработки данных маркетинговых исследований	4	

Обработка результатов маркетинговых исследований	2. Программные продукты, используемые при обработке данных результатов маркетинговых исследований		ПК 2.1
	В том числе практических и лабораторных занятий	4	
	Практическое занятие 13. Обработка результатов маркетинговых исследований с применением программных продуктов	2	
	Практическое занятие 14. Анализ результатов маркетинговых исследований	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 1.8. Оформление отчета маркетинговых исследований	Содержание	4/4	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ППК 2.4
	1. Содержание и структура отчета маркетинговых исследований.	4	
	2. Оформление и методы презентации отчета с помощью цифровых технологий.		
	В том числе практических и лабораторных занятий	4	
	Практическое занятие 15. Подготовка отчета по результатам маркетингового исследования.	2	
	Практическое занятие 16. Презентация отчета результатов маркетингового исследования с использованием программных продуктов	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Раздел 2. Ценообразование в торговой деятельности		56/32	
МДК 02.02. Ценообразование в торговой деятельности		56/32	
Тема 2.1. Цена как экономическая категория	Содержание	2/2	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.3
	1. Понятие цены. Теоретические концепции цены.	2	
	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		
	В том числе практических и лабораторных занятий	2	
	Практическое занятие 1. Решение задач на определение цены с учетом ее структуры	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 2.2. Методы ценообразования	Содержание	4/6	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		
	В том числе практических и лабораторных занятий	6	

	Практическое занятие 2. Решение задач на расчет цены изготовителя методом полных затрат, методом удельной цены.	2	
	Практическое занятие 3. Решение задач на расчет цены изготовителя методом стандартных полных затрат	2	
	Практическое занятие 4. Решение задач на расчет цены агрегатным методом и методом регрессии	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 2.3 Основные ценообразующие факторы, учитываемые при формировании цен торговых предприятий	Содержание	4/4	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.3, ПК 2.5
	1. Товарная и ценовая политика предприятия 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	4	
	В том числе практических и лабораторных занятий	4	
	Практическое занятие 5. Решение задач на определение коэффициента эластичности спроса от цены. Расчет цены методом максимизации продаж с учетом эластичности спроса	2	
	Практическое занятие 6. Решение задач на определение максимально допустимой цены на единицу продукции	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 2.4 Особенности ценообразования в сфере торговли, в том числе в электронной торговле	Содержание	2/2	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.3
	1. Экономическое содержание торговой услуги 2. Особенности ценообразования в сфере услуг 3. Классификация торговых услуг 4. Цены на отдельные виды услуг	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	2	
	Практическое занятие 7. Решение задач на определение цены на отдельные виды торговых услуг: Расчет цен на товары в оптовой, закупочной, розничной, электронной торговле.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 2.5. Торговая надбавка и методы ее определения	Содержание	2/4	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. Затратное ценообразование 3. Рыночные методы ценообразования. Методы ценообразования с ориентацией на покупателя. Ценообразование с учетом конкуренции. 4. Прочие методы ценообразования	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	4	

	Практическое занятие 8. Решение задач на расчет цены балловым методом, методом вмененной потребительской оценки	2	
	Практическое занятие 9. Решение задач на расчет торговых надбавок	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 2.6. Политика цен и стратегия ценообразования	Содержание	2/2	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	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	2	
	Практическое занятие № 10. Решение задач на определение ценовой стратегии	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 2.7 Методы ценового стимулирования продаж	Содержание	2/4	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	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	
	Практическое занятие 11. Решение задач на оценку целесообразности и эффективности ценовых мероприятий по стимулированию продаж	2	
	Практическое занятие 12. Решение задач на определение скидок от цены продаж и покупок. Предложения скидок при разработке программы лояльности для постоянных покупателей	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 2.8 Ценообразование во внешнеэкономической деятельности	Содержание	2/4	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.3, ПК 2.5
	1. Внешнеторговые операции и ценообразование 2. Экспортно-импортные цены 3. Таможенные пошлины и тарифы 4. Порядок исчисления таможенных пошлин	2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	
	Практическое занятие 13. Решение задач на определение базисной экспортной цены. Расчет импортных внешнеторговых цен	2	

	Практическое занятие 14. Расчет эффективности сделки на основе экспортно-импортных цен	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 2.9. Налоги и ценообразование	Содержание	2/2	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.3, ПК 2.5
	1. Налоги в составе цены	2	
	2. Акцизы		
	3. Налог на добавленные стоимость		
	4. Налоговый контроль за ценообразованием.		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие 15. Расчет на определение ставки и суммы налога на добавленную стоимость. Расчет цены с НДС по разным ставкам.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 2.10 Государственная политика и ценообразование	Содержание	2/2	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 2.3, ПК 2.5
	1. Государственная ценовая политика и регулирование цен	2	
	2. Государственный контроль ценообразования и применения цен		
	3. Единая тарифная политика базовых отраслей Российской Федерации		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие 16. Решение задач на определение уровня регулирования оптовой и розничной цены	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Раздел 3. Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы		62/28	
МДК 02.03. Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы		62/28/20	
Тема 3.1. Предпринимательская идея и ее выбор	Содержание	2/2	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	
	В том числе практических и лабораторных занятий	2	
	Практическое занятие 1. Разработка товарной модификации, ввод товара.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 3.2. Технология, основные принципы и структура управления бизнесом	Содержание	2/2	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	
	2. Информационные и технические средства управления бизнесом. Показатели оценки эффективности управления бизнесом.		
	В том числе практических и лабораторных занятий	2	
	Практическое занятие 2. Построение организационной структуры управления предпринимательской единицы	2	

	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 3.3. Бизнес-план и его роль в современном предпринимательстве	Содержание	2/4	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	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	
	Практическое занятие 3. Составление визитки команды. Влияние визитки команды, имиджа и деловой репутации разработчиков бизнес-плана на принятие решения инвестора.	2	
	Практическое занятие 4. Определение миссии, цели, задачи бизнеса. Определение формы ведения предпринимательской деятельности.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 3.4. Структура и функции бизнес-плана	Содержание	2/2	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	
	2. Технология разработки и структура бизнес-плана		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие 5. Формирование и описание бизнес-идеи. Первоначальная подготовка резюме бизнес-плана. Инвестиционное предложение.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 3.5. Основные источники финансирования предпринимательской единицы.	Содержание	2/2	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	
	2. Система налогов и сборов Российской Федерации. Виды систем налогообложения в России. Налоговое планирование как источник финансирования предпринимательской единицы.		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие 6. Расчет размеров выплат по процентным ставкам кредитования, лизинговым операциям, договорам франчайзинга. Выбор системы налогообложения для ведения бизнеса.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 3.6. Анализ и оценка рисков	Содержание	2/2	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.	2	

	3. Страхование рисков и иные способы минимизации рисков.		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие 7. Применение Pest – анализа с целью определения предпринимательских рисков. Выбор форм страхования предпринимательских рисков.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 3.7. Технология разработки разделов бизнес-плана предпринимательской единицы	Содержание	2/14	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	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	14	
	Практическое занятие 8. Оценка целевого рынка. Применение метода 5W Шеррингтона для определения целевой аудитории.	2	
	Практическое занятие 9. Составление анкеты для опроса потенциальных клиентов, проведение опроса в сети Интернет, социальных мессенджерах и иных цифровых аналогах.	2	
	Практическое занятие 10. 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	
	Практическое занятие 11. Составление бюджета инвестиций на приобретение оборудования. Расчет себестоимости товара, определение розничной цены. Составление плана продаж в натуральном и стоимостном выражении.	2	
	Практическое занятие 12. Расчет потребности в оборотном капитале. Прочие расходы стартового периода. Определение рыночной цены товара. Расчет точки безубыточности по данным реального бизнес-плана	2	
	Практическое занятие 13. Расчет экономической окупаемости инвестиционного проекта с учетом различных сценариев	2	
	Практическое занятие 14. Расчет основных показателей оценки экономической эффективности инвестиционного проекта:	2	

	-Расчет дисконтированного периода окупаемости проекта (DiscountedPaybackPeriod) -Расчет чистой текущей стоимости проекта (NetPresentValue) -Расчет внутренней нормы доходности проекта (InternalRateofReturn) -Расчет индекса прибыльности проекта (IndexofProfitability) -Расчеты других значимых показателей (ARR, MIRR, ROE, ROI, EBIT, EBITDA)		
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Курсовая работа		20	
Учебная практика		36	
Виды работ: 1. Изучение и анализ рынка, выявление проблем и формулирования целей маркетингового исследования 2. Построение дерева целей маркетингового исследования по данным предприятия торговли. 3. Составление программы маркетингового исследования исходя из поставленных целей и задач. 4. Определение этапов проведения маркетинговых исследования на примере предприятия торговли. 5. Разработка плана проведения маркетингового исследования и согласование с руководителем учебной практики. 6. Определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования. 7. Их описание и назначение в ходе проведения маркетингового исследования. 8. Определение емкости целевого рынка предприятия торговли, по данным которого проводится маркетинговое исследование. 9. Выявление конкурентов исследуемого торгового предприятия. Определение конкурентных преимуществ исследуемого торгового предприятия на внутреннем и внешних рынках. 10. Поиск первичной и вторичной маркетинговой информации. 11. Проведения маркетингового исследования в установленные сроки с использованием инструментов комплекса маркетинга и сквозных цифровых технологий. 12. Подготовка предложений по улучшению системы продвижения товаров, повышения объемов продаж торговой организации. 13. Оформление результатов маркетингового исследования. 14. Подготовка презентации по результатам проведенного маркетингового исследования. 15. Представление и защита результатов проведенного маркетингового исследования. 16. Сбор, мониторинг и систематизация ценовых показателей товаров, пользующихся наибольшим спросом в торговой организации, по данным которой проводится маркетинговое исследование. 17. Применение сквозных цифровых технологий при проведении работ по анализу ценовых показателей товаров (перечень товаров подбирает обучающийся по согласованию с руководителем учебной практики). 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.		
Производственная практика Виды работ: 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.	36	
Промежуточная аттестация	12	
Всего	244	

2.4. Курсовая работа

Тематика курсовых работ:

1. Субъекты и виды предпринимательской деятельности.
2. Развитие малого предпринимательства в России.
3. Предпринимательские риски и пути их снижения.
4. Экономические ресурсы предприятия и эффективность их использования.
5. Оценка основных фондов предприятия.
6. Оценка конкурентоспособности предприятия в бизнес планировании.
7. Характеристика и анализ рисков, и оценка риска бизнес - проекта.
8. Предпринимательская деятельность. Субъекты, принципы, условия.
9. Организационно – правовые формы предприятий
10. Модель пяти сил, определяющих конкуренцию в отрасли. Исследование рынка.
11. Особенности ценообразования в условиях совершенной конкуренции
12. Особенности ценообразования в условиях монополии
13. Особенности ценообразования в условиях олигополии
14. Особенности ценообразования в условиях монополистической конкуренции
15. Особенности ценообразования в условиях монополии
16. SWOT – анализ.
17. Виды и формы оплаты труда на предприятии
18. Затраты предприятия (издержки): понятие, классификация, методы снижения издержек.
19. Себестоимость продукции и валовая выручка фирмы.
20. Стратегии ценообразования. Факторы, влияющие на уровень цен.
21. Определение цены продукции. Порядок ее применения в планировании бизнеса.
22. Прибыль фирмы: понятие, виды, распределение, пути максимизации.
23. Рентабельность: понятие, виды
24. Реклама и стимулирование сбыта при разработке бизнес-плана.
25. Инвестиции: понятие, виды, источники. Показатели эффективности привлечения инвестиций.

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.

Мастерские и зоны по видам работ: «Зона №8 Ведение CRM системы: обработка статуса клиентов, создание отчетов, подготовка отчетов для отдела маркетинга», оснащенные 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 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:

	-Определяет маркетинговые инструменты, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования -Осуществляет поиск первичной и вторичной маркетинговой информации	–устного/письменного опросов; - тестового контроля; – на практических занятиях; - курсовых работ; – при выполнении работ на различных этапах учебной практики; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю.
ПК 2.2 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	-Устанавливает конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках -Рассчитывает показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов -Разрабатывает предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации -Использует программные продукты в системе продвижения товаров (услуг) организации	
ПК 2.3 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	-Проводит сбор, мониторинг и систематизирует ценовые показатели товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	
ПК 2.4 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	-Обосновывает конкурентные преимущества товара на внешнем и внутренних рынках	
ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	-Соблюдает правила и принципы разработки бизнес-плана (полнота и точность составления разделов бизнес-плана) -Использует информационные технологий в процессе составления бизнес-плана -Использует информацию специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана.	
ПК 2.6 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	-Рассчитывает и обосновывает результаты анализа финансовых результатов деятельности организации -Применяет различные платформы в системе продвижения товаров (услуг) организации	
ПК 2.7 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	-Обосновывает разработанные мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности	
ПК 2.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	-Составляет план сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы Выявляет проблемы и риски предпринимательской деятельности	

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

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

1. Общая характеристика РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	4
1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы	4
1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля.....	4
2. Структура и содержание профессионального модуля	10
2.1. Трудоемкость освоения модуля	10
2.2. Структура профессионального модуля	10
2.3. Содержание профессионального модуля	12
3. Условия реализации профессионального модуля.....	19
3.1. Материально-техническое обеспечение.....	19
3.2. Учебно-методическое обеспечение	19
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля.....	19

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

«ПМ.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА»

1.1. 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 образовательной программы 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. 4.3ОПОП-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 этапы решения задачи, составлять план действия, реализовывать составленный план, определять необходимые ресурсы выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить 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 методы работы в профессиональной и смежных сферах порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности	-
ОК 02	определять задачи для поиска информации, планировать процесс поиска, выбирать необходимые источники информации выделять наиболее значимое в перечне информации, структурировать получаемую информацию, оформлять результаты поиска оценивать практическую значимость результатов поиска применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач использовать современное программное обеспечение в	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 цифровые средства психологические основы деятельности коллектива	-

	профессиональной деятельности использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач		
ОК 04	организовывать работу коллектива и команды взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	психологические особенности личности правила оформления документов	-
ОК 05	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке проявлять толерантность в рабочем коллективе	правила построения устных сообщений особенности социального и культурного контекста	-
ОК 09	понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые) писать простые связные сообщения на знакомые или интересные профессиональные темы	правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика) лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности особенности произношения правила чтения текстов профессиональной направленности	-
ПК 3.1	выявлять технические ошибки в работе веб-сайта; документировать выявленные ошибки в работе веб-сайта; формулировать предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити); выявлять технические преимущества веб-сайтов конкурентов; выявлять особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины; использовать инструменты для проведения технического аудита.	основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов; основы веб-технологии; основы веб-дизайна; основы компьютерной грамотности; методы обработки текстовой информации; правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов; основы письменной деловой коммуникации использовать инструменты для проведения технического аудита; правил составления и план документа аудита интернет-маркетинга организации; основ оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;	проведения технического анализа аудируемого веб-сайта; проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта; проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта.

		способов корректировки внутренних ошибок веб-сайта; особенности функционирования современных систем администрирования веб-сайтов; особенности функционирования современных поисковых машин; правила формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщаемого поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта	
ПК 3.2	определять факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче; составлять список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи; актуализировать информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети "интернет"; анализировать собранную информацию и принимать решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины; составлять список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин; анализировать релевантность составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта; анализировать список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию.	внутренних ошибок веб-сайта, влияющих на результат работы поисковых машин, и способов устранения ошибок; особенностей функционирования современных систем администрирования веб-сайтов; правил составления и критериев качества списка ключевых слов и словосочетаний; стандартов делового общения в письменной и устной форме; особенностей функционирования современных поисковых машин; правил формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщаемого поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта; правил формирования основных тегов (заголовков страницы, ключевых слов страницы, описания страницы); методов обработки текстовой и графической информации; основ копирайтинга и веб-райтинга.	анализа поисковой выдачи; анализа веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи; анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет"; определения стратегии поискового продвижения; проверки и корректировки списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении; анализа присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем.
ПК 3.3	определять маркетинговые стратегии; составлять smm-стратегии; составлять контент-планы; создавать стратегии продвижения; сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов.	основ эргономичности (юзабилити) веб-сайтов и веб-дизайна; правил реферирования, аннотирования и редактирования текстов.	определения стратегии продвижения в социальных сетях.
ПК 3.4	разрабатывать уникальные торговые предложения; разрабатывать рекламные модули; создавать стратегии	перечня (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети Интернет;	размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-

	продвижения; сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов; обосновывать выбор целевой аудитории; создавать тексты и рекламные слоганы.	особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа.	телекоммуникационной сети «интернет»; размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет».
ПК 3.5	создания текстов для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций; различать виды текстов; рассчитать бюджет на создание лендинга; писать технические задания на создание лендинга для сторонних организаций; определять СТА для лендингов; работать с бесплатными сервисами создания лендингов; создавать уникального торгового предложения для определенных задач; работать с сервисами рассылок.	-	разработки лендинга.
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	6
Всего	186	186

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 3.1-3.6	Раздел 1. Технология интернет-маркетинга	108	86	108	108	-	-		
ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ПК 3.1-3.6	Учебная практика	36	36					36	
ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ПК 3.1-3.6	Производственная практика	36	36						36
ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ПК 3.1-3.6	Промежуточная аттестация	6							
	Всего:	186	158	108	108	-	-	36	36

2.3. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятия	Объем, ак. ч. / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч.	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Раздел 1. Технология интернет-маркетинга			
МДК.03.01 Технология интернет-маркетинга			
Тема 1.1 Основы маркетинга	Содержание	2	ОК 02, ОК 05
	Процесс управления маркетингом, основные этапы, проблемы реализации. Организация службы маркетинга на предприятии. Маркетинговая среда предприятия в рыночной экономике.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
	-	-	
Тема 1.2 Маркетинговая политика предприятия	Содержание	4	ОК 01, ОК 02, ОК 05, ПК 3.6
	Товарная политика, сбытовая политика, ценовая политика предприятия. Жизненный цикл товаров: основные стадии.	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	2	
	1. Практическое занятие 1. Разработка схемы жизненного цикла товаров.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
	-	-	
Тема 1.3 Маркетинговые коммуникации	Содержание	2	ОК 02, ПК 3.3
	Продвижение товаров и услуг. Инструменты маркетинговых коммуникаций.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
	-	-	
Тема 1.4 Определение и характеристики интернет-маркетинга	Содержание	6	ОК 01, ОК 02, 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	
	В том числе практических и лабораторных занятий	4	
	1. Практическое занятие 2. Разработка форм опроса для сайта произвольной компании с целью определения отношения клиентов к ее товарам (услугам) с использованием цифровых технологий.	2	

	2. Практическое занятие 3. Формирование отчета по поиску числа посетителей сайта, используя возможности маркетинговой программы SerpParser.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
	-	-	
Тема 1.5 Целевая аудитория проекта в интернет-маркетинге	Содержание	8	ОК 02, ОК 04, ОК 05 ПК 3.4
	Понятие «целевая аудитория», виды целевой аудитории и способы ее анализа. Определение, сегментация и составление портрета целевой аудитории проекта.	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	6	
	1. Практическое занятие 4. Анализ внешней и внутренней среды предприятия.	2	
	2. Практическое занятие 5. Определение целевой аудитории.	2	
	3. Практическое занятие 6. Составление портрета покупателя.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
	-	-	
Тема 1.6 Анализ готовности веб-сайта к продвижению	Содержание	10	ОК 02, 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	
	В том числе практических и лабораторных занятий	8	
	1. Практическое занятие 7. Сравнительный анализ веб-сайтов.	2	
	2. Практическое занятие 8. Выявление технических ошибок в работе веб-сайта и их документирование.	2	
	3. Практическое занятие 9. Исследование особенностей эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющих на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины.	2	
	4. Практическое занятие 10. Анализ и применение инструментов для проведения технического аудита.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
	-	-	
Тема 1.7 Анализ интернет-пространства и поведения	Содержание	22	ОК 01, ОК 02, ОК 05, ОК 09 ПК 3.2, ПК 3.6
	Анализ интернет-пространства. Организация правил составления и критериев качества списка ключевых слов и словосочетаний	2	

пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	Правила формирования основных тегов (заголовков страницы, ключевых слов страницы, описания страницы). Методы обработки текстовой и графической информации основ копирайтинга и веб-райтинга.		
	В том числе практических и лабораторных занятий	20	
	1. Практическое занятие 11. Анализ практических ситуаций на определение факторов, влияющих на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче.	2	
	2. Практическое занятие 12. Составление списка ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи.	2	
	3. Практическое занятие 13. Анализ интернет-пространства на наличие информации в социальных сетях.	2	
	4. Практическое занятие 14. Анализ интернет-пространства на наличие информации на тематических сайтах.	2	
	5. Практическое занятие 15. Анализ интернет-пространства на наличие информации в видео-хостингах.	2	
	6. Практическое занятие 16. Составление аналитической справки о присутствии заказчика в информационном пространстве.	2	
	7. Практическое занятие 17. Формирование рекомендаций в аналитической справке, влияющих на позиции заказчика в информационном пространстве.	2	
	8. Практическое занятие 18. Анализ результатов поиска аналогичных проектов (конкурентов), в соответствии с заданием.	2	
	9. Практическое занятие 19. Составление таблицы сравнительного анализа аналогичных проектов (конкурентов), в соответствии с заданием, проведение анализа проектов.	2	
	10. Практическое занятие 20. Формирование рекомендаций в аналитической справке на основе проведенного анализа конкурентов.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
	-	-	
Тема 1.8 Разработка стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализация в сети «Интернет»	Содержание	14	ОК 02, ОК 05 ПК 3.3, ПК 3.5
	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.	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	12	
	1. Практическое занятие 21. Выбор социальной сети для продвижения для создания стратегии продвижения.	2	

	2. Практическое занятие 22. Составление рубрикатора с предоставлением не менее трех тем для каждой рубрики.	2	
	3. Практическое занятие 23. Разработка постов в соответствии с требованиями к ним.	2	
	4. Практическое занятие 24. Разработка контент-плана для коммерческого предприятия.	2	
	5. Практическое занятие 25. Разработка контент-плана для производственного предприятия.	2	
	6. Практическое занятие 26. Разработка контент-плана для образовательного учреждения.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
	-	-	
Тема 1.9 Организация и проведение рекламных кампаний в социальных медиа, для привлечения пользователей в интернет-сообщество	Содержание	12	ОК 02, ОК 05 ПК 3.4, ПК 3.5
	Изучение перечня (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети «Интернет». Особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа. Анализ уникальных торговых предложений и рекламных рассылок. Анализ рекламных модулей.	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	10	
	1. Практическое занятие 27. Разработка уникальных торговых предложений.	2	
	2. Практическое занятие 28. Разработка рекламных модулей с тремя вариантами креатива.	2	
	3. Практическое занятие 29. Разработка стратегии продвижения товара.	2	
	4. Практическое занятие 30. Создание рекламных текстов и слоганов для продвижения товара.	2	
	5. Практическое занятие 31. Представление и защита разработанных рекламных модулей заказчику.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
	-	-	
Тема 1.10 Создание лендинга	Содержание	12	ОК 02, ОК 05 ПК 3.5
	Понятие «landingpage», классификация, этапы проектирования, структура. Конструкторы для создания «landingpage».	2	
	В том числе практических занятий	10	
	1. Практическое занятие 32. Регистрация на платформе создания сайтов и изучение предлагаемых решений.	2	
	2. Практическое занятие 33. Разработка лендинга для коммерческого предприятия.	2	

	3. Практическое занятие 34. Разработка лендинга для коммерческого предприятия и установление СТА.	2	
	4. Практическое занятие 35. Разработка лендинга для образовательного учреждения.	2	
	5. Практическое занятие 36. Тестирование, внедрение и защита лендинга в сети «Интернет».	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
	-	-	
Тема 1.11 Анализ эффективности в интернет-маркетинге	Содержание	16	ОК 02, ОК 05 ПК 3.5
	Концепции эффективности в интернет-маркетинге. Анализ рекламной компании по стоимости клиентов и конверсии. Измерение эффективности интернет-маркетинга.	2	
	В том числе практических занятий	14	
	1. Практическое занятие 37. Анализ результатов маркетинговой активности.	2	
	2. Практическое занятие 38. Анализ контекстной рекламы в интернет-маркетинге.	2	
	3. Практическое занятие 39. Анализ таргетинговой рекламы в интернет-маркетинге.	2	
	4. Практическое занятие 40. Анализ эффективности SMM.	2	
	5. Практическое занятие 41. Анализ эффективности email-рассылок.	2	
	6. Практическое занятие 42. Расчет стоимости рекламной кампании.	2	
	7. Практическое занятие 43. Анализ эффективности проведенной рекламной кампании.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
	-	-	
Учебная практика Виды работ: 1. 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. Анализ и применение инструментов для проведения технического аудита. 3. Составление аналитической справки, в которой будет проведен анализ присутствия заказчика в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем. 4. Создание и анализ стратегии продвижения в социальных сетях. 5. Разработка и анализ контент-плана для разных типов предприятий. 6. Разработка уникальных торговых предложений. 7. Создание рекламных текстов и слоганов для продвижения товара. 8. Анализ результатов маркетинговой активности. 9. Расчет стоимости рекламной кампании.		36	

Производственная практика Виды работ: 1. Проведение технического анализа аудируемого веб-сайта. 2. Проведение базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта. 3. Проведение аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта. 4. Анализ поисковой выдачи. 5. Анализ веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи. 6. Анализ поведения пользователей при поиске необходимой информации в 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.	36	
Промежуточная аттестация	6	
Всего	186	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинет «Социально-экономических дисциплин», оснащенный в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

Мастерские и зоны по видам работ: «Зона №8 Ведение CRM системы: обработка статуса клиентов, создание отчетов, подготовка отчетов для отдела маркетинга», оснащенная в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

Оснащенные базы практики (мастерские/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 05	— выявляет технические ошибки в работе веб-сайта; — документирует выявленные ошибки в работе веб-сайта; — формулирует предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити); — выявляет технические преимущества веб-сайтов конкурентов; — выявляет особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины; — использует инструменты для проведения технического аудита	Контрольные работы, квалификационный экзамен. Интерпретация результатов выполнения практических заданий, оценка решения ситуационных задач, оценка тестового контроля.
ПК 3.2 ОК 02 ОК 05 ОК 09	— определяет факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче; — составляет список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи; — актуализирует информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»; — анализирует собранную информацию и принимает решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины;	

	– составляет список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин; – анализирует релевантность составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта; – анализирует список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию	
ПК 3.3 ОК 02	– определяет маркетинговые стратегии; – составляет SMM-стратегии; – составляет контент-планы; – создает стратегии продвижения; – проводит сегментацию целевой аудитории для разных задач и продуктов	
ПК 3.4 ОК 02 ОК 04 ОК 05	– разрабатывает уникальные торговые предложения; – разрабатывает рекламные модули; – создает стратегии продвижения; – сегментирует целевую аудиторию для разных задач и продуктов; – обосновывает выбор целевой аудитории; – создает тексты и рекламные слоганы.	
ПК 3.5 ОК 02 ОК 05	– создает тексты для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций; – различает виды текстов; – рассчитывает бюджет на создание лендинга; – составляет техническое задание на создание лендинга для сторонних организаций; – определяет СТА для лендингов; – работает с бесплатными сервисами создания лендингов; – создает уникальное торговое предложение для определенных задач; – работает с сервисами рассылок.	
ПК 3.6 ОК 01 ОК 02 ОК 05 ОК 09	– составляет информационно-аналитические справки; – оформляет отчетные документы.	

Рабочая программа профессионального модуля
«ПМ.04 ОРГАНИЗАЦИЯ КАССОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В ТОРГОВОМ
ПРЕДПРИЯТИИ»

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

1. Общая характеристика РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	4
1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы	4
1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля.....	4
2. Структура и содержание профессионального модуля	10
2.1. Трудоемкость освоения модуля	10
2.2. Структура профессионального модуля	10
2.3. Содержание профессионального модуля	12
3. Условия реализации профессионального модуля.....	19
3.1. Материально-техническое обеспечение.....	19
3.2. Учебно-методическое обеспечение	19
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля	19

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ «ПМ.04 ОРГАНИЗАЦИЯ КАССОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ»

1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы

Цель модуля: освоение вида деятельности «Организация кассового обслуживания в торговом 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	-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 решения профессиональных задач	– программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства – современные средства и устройства информатизации, порядок их применения – формат оформления результатов поиска информации	-

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 общепотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика)	-
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	-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	-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 регистраторов	-основные режимы ККТ -особенности технического обслуживания ККТ	

1.3. Обоснование часов вариативной части ОПОП-П

№№ п/п	Дополнительные профессиональные компетенции	Дополнительные знания, умения, навыки	№, наименование темы	Объем часов	Обоснование включения в рабочую программу
1	ПК.4.1	Владение основными видами ККТ	Раздел 1. Работа на ККТ	60	Необходимость формирования базовых навыков работы на ККТ разных типов
2	ПК.4.2	Распознавание платежеспособности государственных денежных знаков. Анализ признаков платежеспособности.	Тема 1.6 Организация работы с неплатежными, сомнительными и имеющие признаки подделки денежной наличностью.	4	Важность предотвращения убытков предприятия от приема поддельных купюр
3	ПК.4.3	Проведение расчетных операций. Освоение процедур взаимодействия с клиентами	Тема 1.2 Правила эксплуатации ККТ и расчетных операций с покупателями.	4	Формирование необходимых навыков ведения финансовых операций
4	ПК.4.4	Оформление документов по кассовым операциям. Регламентация применения ККТ	Тема 1.5 Учет кассовых операций	4	Совершенствование документооборота для минимизации ошибок
5	ПК.4.5	Практическая эксплуатация ККТ разного типа. Владение различными методами расчетов.	Тема 1.3 Порядок ввода данных в кассовый аппарат	4	Закрепление навыков работы с разными моделями 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	-
Всего	204	180

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	60	36	60	24	-	-		
	Учебная практика	36	36					36	
	Производственная практика	108	108						108
	Промежуточная аттестация	12							
	Всего:	204	180		24	-	-	36	108

2.3. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятия, курсовая работа	Объем, ак. ч. / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч.	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Раздел 1. Применение ККТ при обслуживании покупателей		60/36	
МДК 04.01 Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями		60/36	
Тема 1.1. Основные права и обязанности кассира торгового зала	Содержание	4/4	ОК 01, ОК 04, ОК 05, ОК 09 ПК 4.1, ПК 4.4
	1. Требование к кассиру. Обязанности кассира торгового зала. Взаимодействие кассира и покупателя.	4	
	2. Понятие о материальной ответственности кассира.		
	В том числе практических и лабораторных занятий	4	
	Практическое занятие 1. Заполнение Типовой инструкции кассира в зависимости от категории.	2	
	Практическое занятие 2. Документальное оформление материальной ответственности	2	
Тема 1.2. Правила эксплуатации ККТ и расчетных операций с покупателями.	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 07 ПК 4.1, ПК 4.3, ПК 4.5
	Содержание	4/6	
	1. Типовые правила обслуживания и эксплуатации контрольно-кассовой техники. Правила регистрации контрольно – кассовой техники.	4	
	2. Основные правила расчетов с покупателями, с использованием различных методов продажи. Закон РФ «О применении ККТ при осуществлении денежных расчетов с населением».		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6	
	Практическое занятие 3. Способ расчетов с покупателями через прилавок.	2	
	Практическое занятие 4. Способ расчетов с покупателями методом самообслуживания.	2	
	Практическое занятие 5. Способ расчетов с покупателями через торговые автоматы.	2	
Тема 1.3. Порядок ввода данных в кассовый аппарат	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ПК 4.1, ПК 4.3, ПК 4.4, ПК 4.5
	Содержание	4/8	
	1. Поэтапный ввод данных в кассовый аппарат. Инструкция применения ККТ	4	
	2. Основные правила работы кассира с онлайн-кассой,		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8	
	Практическое занятие 6. Алгоритмы приемки маркированного товара через ККТ	2	
	Практическое занятие 7. Обновление остатков, учтенных в товароучетных реестрах	2	

	Практическое занятие 8. Продажа маркированного товара на кассе	2	
	Практическое занятие 9. Возврат и обмен маркированного товара	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 1.4 Работа на ККТ при обслуживании покупателей	Содержание	4/6	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 07 ПК 4.1 ПК 4.3 ПК 4.4
	1. Организация рабочего места кассира. Требования по уходу и эксплуатации ККТ. 2. Документальное оформление учетной документации при выполнении работ на ККТ	4	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6	
	Практическое занятие 10. Подготовка ККМ к работе, отработка режима работы «Начало смены»	2	
	Практическое занятие 11. Выполнение кассовых операций при обслуживании покупателей в течении рабочего дня. Решение ситуационных задач.	2	
	Практическое занятие 12. Отработка режима «Закрытие смены»	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 1.5. Учет кассовых операций	Содержание	4/4	ОК 01, ОК 02, ОК 05, ОК 07 ПК 4.2 ПК 4.3 ПК 4.4
	1. Требования к заполнению и ведение кассовых документов при работе на ККТ 2. Подготовка и документальное оформление дневной выручки при сдаче инкассатору	4	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	
	Практическое занятие 13. Оформление кассовой документации на начало и окончание смены	2	
	Практическое занятие 14. Подготовка денег и сопроводительных документов к сдаче в банк.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 1.6. Организация работы с неплатежными, сомнительными и имеющими признаки подделки денежной наличностью.	Содержание	4/8	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09 ПК 4.2, ПК 4.3, ПК 4.4
	1. Организация работы с неплатежными, сомнительными и имеющими признаки подделки денежной наличностью. 2. Аппараты для проверки подлинности банкнот	4	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8	
	Практическое занятие 15. Методы выявления и выявления неплатёжных, сомнительных и поддельных денежных средств	2	
	Практическое занятие 16. Определение признаков подлинности и платежности денежных знаков при помощи детектора банкнот.	2	
	Практическое занятие 17. Соблюдение должностных инструкций кассира при определении фальшивых банкнот при обслуживании покупателя.	2	

	Практическое занятие 18. Организация работ с выявленными сомнительными и фальшивыми фактами: процедуры сопровождения и оформления	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Учебная практика Виды работ: 1. Осуществлять подготовку ККТ различных видов; 2. Работать на ККТ различных видов, в т.ч., на компьютеризированных кассовых машинах – POS терминалах; 3. Устранять мелкие неисправности при работе на ККТ; 4. Распознавать платежеспособность государственных денежных знаков; 5. Осуществлять заключительные операции при работе на ККТ; 6. Оформлять документы по кассовым операциям; 7. Соблюдать правила по технике безопасности.		36	
Производственная практика Виды работ: 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		108	
Промежуточная аттестация квалификационный экзамен		12	
Всего		204	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинет «Междисциплинарных курсов и модулей», оснащенный в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

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

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

3.2. Учебно-методическое обеспечение

3.2.1. Основные печатные 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

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	-работает на ККТ: автономных, пассивных системных, активных системных (компьютеризированных кассовых машинах – POS терминалах) и фискальных регистраторов; -соблюдает правила по эксплуатации контрольно-кассовой технике в соответствии с инструкцией эксплуатации; -соблюдает правила безопасности техники.	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	-распознаёт платежеспособность государственных денежных знаков; - анализирует признаки платежеспособности денежных знаков, изучает порядок их получения, хранения и выдачи, а также выделяет отличительные признаки средств безналичного расчета; -оформляет документы по кассовым операциям в соответствии с установленными правилами.	
ПК 4.3 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	-демонстрирует правила расчётов и обслуживания покупателей, показатели платежеспособности денежных знаков, порядок операций с денежными средствами и особенности платежных средств безналичного расчёта; -демонстрирует заключительные операции при работе на ККТ.	
ПК 4.4 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	- демонстрирует навыки в оформлении документов по кассовым операциям в соответствии с действующими правилами; - прилагает документы, регламентирующие использование ККТ, при возникновении кассовых операций.	
ПК 4.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	- работает на ККТ различных видов: автономных, пассивных системных, активных системных (компьютеризированных кассовых машинах – POS терминалах) и фискальных регистраторов; - использует основные режимы работы ККТ.	

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

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

1. Общая характеристика РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	4
1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы.....	4
1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля.....	4
2. Структура и содержание профессионального модуля	10
2.1. Трудоемкость освоения модуля	10
2.2. Структура профессионального модуля	10
2.3. Содержание профессионального модуля	12
3. Условия реализации профессионального модуля.....	19
3.1. Материально-техническое обеспечение.....	19
3.2. Учебно-методическое обеспечение	19
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля	19

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

1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы

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

Профессиональный модуль включен в дополнительный профессиональный блок 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 решения профессиональных задач	– -программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства; – -современные средства и устройства информатизации, порядок их применения; – -формат оформления результатов поиска информации	-

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; -современную научную и профессиональную терминологию	-
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; - выполнять ведение запасов складской и иной документации; - выполнять проверку качества поступившего товара	-порядок учета товара, поступившего на склад или отпущенного со склада; -нормативно-правовые документы, касающиеся материальной ответственности; - номенклатуру материальных ценностей	-организации рабочего места кладовщика
ПК 5.2	-выполнять ведение необходимой складской и иной документации (первичные документы, учетные документы, товарно-сопроводительные документы, и др)	-программное обеспечение складского учета; -основные физико-химические свойства складского товара	-учёт выдачи материальных ценностей
ПК 5.3	-обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги работать с информационной базой данных	- правила проведения инвентаризаций	-работа в программе учета складской деятельности, принятой в данной организации
ПК 5.4	-выполнять ведение необходимой складской и иной документации (первичные документы,	- нормативно-правовые документы, касающиеся материальной ответственности; производственную инструкцию;	- контроль за наличием материальных ценностей

	учетные документы, товарно-сопроводительные документы, и др.);	- правила проведения инвентаризаций	
--	--	-------------------------------------	--

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
Курсовая работа (проект)	-	-
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	-	-
ПА ПМ 05 в форме квалификационного экзамена	6	-
Всего	324	290

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 07 ОК 09 ПК5.1 ПК.2 ПК5.3 ПК5.4	Раздел 1. Организация деятельности кладовщика	60	42	60	18	-	-		
ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 07 ОК 09 ПК5.1 ПК.2	Раздел 2. Складская логистика	60	40	60	20				

ПК5.3 ПК5.4									
ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 07 ОК 09 ПК5.1 ПК.2 ПК5.3 ПК5.4	Раздел 3. Торговля и складской учет	60	44	60	16				
	Учебная практика	36	36					36	
	Производственная практика	108	108						108
	Промежуточная аттестация	6							
	Всего:	324	290		54	-	-	36	108

2.3. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятия, курсовая работа	Объем, ак. ч. / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч.	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Раздел 1. Организация деятельности кладовщика		60/42	
МДК 05.01 Организация деятельности кладовщика		60/42	
Тема 1.1. Изучение нормативной базы для работ на складе	Содержание	2/6	ОК.01, ОК.07, ПК 5.1, ПК 5.2, ПК 5.4.
	Трудовое законодательство (Трудовой кодекс РФ) — требования к организации труда, охраны труда, режиму работы. Санитарные нормы и правила (СанПиН) — требования к условиям труда и хранения товаров. Правила пожарной безопасности — требования к складским помещениям, эвакуационным путям, использованию огнетушителей. ГОСТы и технические регламенты, промышленное хранение и транспортировка различных видов грузов	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	6	
	Практическое занятие 1. Правила техники безопасности при выполнении складских операций	2	
	Практическое занятие 2. Документооборот и учет на складе в соответствии с нормативными требованиями	2	
	Практическое занятие 3. Обеспечение пожарной безопасности и действия при возникновении установленных на складе	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 1.2. Обеспечение безопасности труда на складе	Содержание	2/2	ОК.07, ПК 5.1, ПК 5.4.
	Общие требования безопасности на складе Основные нормативные документы и стандарты (например, ГОСТ, СНиП, инструкции по охране труда). Ответственность работодателя и производителей за соблюдение правил безопасности	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	2	
	Практическое занятие 4. Контроль за соблюдением норм безопасности труда.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 1.3. Основы складского учета и документации	Содержание	2/8	ОК.02, ОК.05, , ОК.01ПК 5.1, ПК 5.2, ПК 5.3,
	Организация складского учета Виды складского учета (количественный, количественно-суммовой) Формы и методы учета товаров на складе	2	

	Принципы ведения складского учета (точность, аккуратность, полнота)		
	В том числе практических и лабораторных занятий	8	
	Практическое занятие 5. Оформление первичных складских документов	2	
	Практическое занятие 6. Ведение документов по движению товарно-материальных ценностей	2	
	Практическое занятие 7. Документирование и учет элементов товаров на складе	2	
	Практическое занятие 8. Анализ товарно-сопроводительных документов и выявление ошибок или несоответствий	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 1.4. Организация рабочего места кладовщика	Содержание	2/4	ОК.01, ОК.02, ОК.03, ОК.04, ОК.05, ОК.07, ОК.09 ПК 5.1, ПК 5.2, ПК 5.3, ПК 5.4
	Функции кладовщика Планировка рабочего места Использование оборудования и инструментов Организация системы учета	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	4	
	Практическое занятие 9 Оптимизация складских процессов и эффективное использование пространства	2	
	Практическое занятие 10. Безопасность труда на складе и предотвращение производственного травматизма	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 1.5. Организационная структура управления складским хозяйством	Содержание	2/4	ОК.01, ОК.02, ПК 5.1, ПК 5.3, ПК 5.4
	Цели и задачи управления складским хозяйством Основные элементы организационной структуры Типы организационных структур Функции и обязанности сотрудников склада	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	4	
	Практическое занятие 11. Расчет численности складского персонала	2	
	Практическое занятие 12. Мероприятиях по совершенствованию системы управления складским хозяйством	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 1.6. Методы учета материальных ценностей на складе	Содержание	2/6	К.01, ОК.02, ОК.03, ОК.04, ОК.05, ОК.07, ОК.09 ПК 5.1, ПК 5.2, ПК 5.3, ПК 5.4
	Классификация материальных ценностей Методы учета материальных ценностей Организация системы учета	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	6	
	Практическое занятие 13. Применение различных методов учета материальных ценностей (ФИФО, ЛИФО, средневзвешенная стоимость	2	

	Практическое занятие 14. Применение складских программ (программы часто реализуют разные методы учета)	2	
	Практическое занятие 15. Моделирование складских операций и учет стоимости в программе	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 1.7. Проверка качества товара при приемке	Содержание	4/4	К.01, ОК.02, ОК.03, ОК.04, ОК.05, ОК.07, ОК.09 ПК 5.1, ПК 5.2, ПК 5.3, ПК 5.4
	Законодательные и нормативные требования	4	
	Процесс приемки товара		
	Критерии оценки качества		
	Проблемы и риски при приемке		
	Рекомендации по соблюдению процесса		
	В том числе практических и лабораторных занятий	8	
	Практическое занятие 16. Методы визуального осмотра и выявления дефектов товара при приемке	2	
	Практическое занятие 17. Проведение выборочного контроля и применение статистики при методах приемке товара	2	
	Практическое занятие 18. Организация взаимодействия с поставщиками по вопросам качества и устранения выявленных дефектов	2	
Тема 1.8. Проверка качества товара при приемке	Практическое занятие 19. Использование современных цифровых технологий и программного обеспечения для автоматизации контроля качества при приемке товара	2	К.01, ОК.02, ОК.03, ПК 5.1, ПК 5.2, ПК 5.3, ПК 5.4
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
	Содержание	2/4	
	Документация при приемке	2	
	Методы проверки качества		
	Критерии оценки качества товара		
	Процесс приемки товара		
	Управление несоответствиями		
	В том числе практических и лабораторных занятий	4	
	Практическое занятие 20. Подготовка к проведению инвентаризации.	2	
Раздел 2. Складская логистика	Практическое занятие 21. Проведение инвентаризации на складе, оформление документации	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
		60/40	
МДК 05.02 Складская логистика		60/40	
Тема 2.1. Понятие складской логистики	Содержание	2/4	К.01, ОК.02, ПК 5.1, ПК 5.2, ПК 5.4
	1. 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. Классификация складов в логистике. Классификация складов девелоперами.		
	В том числе практических и лабораторных занятий	4	
	Практическое занятие 1. Организация и управление складскими процессами	2	
	Практическое занятие 2. Оптимизация складских операций и учет товарных запасов	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 2.2. Склад в логистической цепи	Содержание	2/4	К.01, ОК.02, ОК.03, ОК.05 ПК 5.1, ПК 5.2, ПК 5.3
	Роль склада в логистической цепи	2	
	Концепция складской логистики		
	Современные технологии в складской логистике		
	В том числе практических и лабораторных занятий	4	
	Практическое занятие 3. Принятие решения о пользовании услугами наемного склада	2	
	Практическое занятие 4. Определение размеров складского помещения	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 2.3 Логистический подход к проектированию склада	Содержание	2/4	К.01, ОК.02, ОК.03, ОК.07 ПК 5.1, ПК 5.2, ПК 5.3
	Создание современного склада	2	
	Основные конструктивные элементы складских устройств		
	Санитарно-технические устройства на складах		
	Пожарное оборудование и противопожарные мероприятия на складах		
	В том числе практических и лабораторных занятий	4	
	Практическое занятие 5. Определение месторасположения склада	2	
	Практическое занятие 6. Разработка системы зонирования склада с учетом логистических ограничений	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 2.4 Разработка логистической системы складского и подъёмно-транспортного оборудования	Содержание	2/4	К.01, ОК.02, ОК.03 ПК 5.1, ПК 5.2, ПК 5.3, ПК 5.4
	Грузовая единица	2	
	Основные требования, предъявляемые к устройствам для хранения грузов		
	Внешнее складское оборудование		
	Специальное оборудование для работы с товарами		
	Классификация подъёмно-транспортного оборудования		
	В том числе практических и лабораторных занятий	4	
	Практическое занятие 7. Управление материальными потоками на основе пооперационного учета логистических издержек	2	
	Практическое занятие 8. Проектирование логистической схемы склада с учетом подъёмно-транспортного оборудования	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	

Тема 2.5. Логистическая организация складских процессов	Содержание	2/4	К.01, ОК.02, ОК.03 ПК 5.1, ПК 5.3, ПК 5.4
	Управление складскими операциями	2	
	Бизнес-процессы на складе		
	Формирование системы учёта и документооборота на складе		
	В том числе практических и лабораторных занятий	4	
	Практическое занятие 9. Расчет экономической эффективности работы склада	2	
	Практическое занятие 10. Проектирование ошибочной системы хранения на складе.	2	
Тема 2.6. Показатели эффективности складской логистической подсистемы	Содержание	2/4	К.01, ОК.02, ОК.03 ПК 5.1, ПК 5.3
	Показатели объема деятельности складского объекта и скорости оборота материалов	2	
	Показатели, характеризующие эффективность использования складских площадей и объемов		
	Показатели, характеризующие производительность труда, уровень механизации работ и степень механизации труда		
	Показатели качества обслуживания потребителей		
	Расчет себестоимости переработки 1 т груза на складе		
	В том числе практических и лабораторных занятий	2	
	Практическое занятие № 11. Размещение товаров на складе	2	
	Практическое занятие № 12. Анализ текущих показателей эффективности складской логистики	2	
Тема 2.7 Закупочная логистика	Содержание	2/4	К.01, ОК.02, ОК.03, ОК.04, ОК.05, ОК.07, ОК.09 ПК 5.1, ПК 5.2, ПК 5.3, ПК 5.4
	Сущность, задачи и функции закупочной логистики	2	
	Служба снабжения на предприятии		
	Механизм функционирования закупочной логистики		
	Выбор метода закупок		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	
	Практическое занятие 13. Выбор поставщика материальных ресурсов	2	
Тема 2.8 Логистика запасов	Практическое занятие 14. Разработка стратегии закупок	2	К.01, ОК.02, ОК.03, ОК.04, ОК.05, ОК.07, ОК.09 ПК 5.1, ПК 5.2, ПК 5.3, ПК 5.4
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
	Содержание	2/4	
	Назначение и виды товарно-материальных запасов	2	
	Система с фиксированным размером заказа		
	Система с фиксированным интервалом времени между заказами		
	Система с установленной периодичностью пополнения запасов до постоянного уровня		

	Преимущества и недостатки различных систем управления		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	
	Практическое занятие 15. Анализ управления запасами	2	
	Практическое занятие 16. Система управления запасами	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 2.9. Распределительная логистика	Содержание	2/4	К.01, ОК.02, ОК.03, ОК.04, ОК.05, ОК.07, ОК.09 ПК 5.1, ПК 5.2, ПК 5.3, ПК 5.4
	Понятие распределительной логистики	2	
	Задачи распределительной логистики		
	Логистические каналы и логистические цепи		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие 17. Выбор стратегии закупок материальных ресурсов	2	
	Практическое занятие 18. Выбор системы распределения и оценка ее эффективности	2	
Тема 2.10 Информационные технологии в складской логистике	Содержание	2/4	К.01, ОК.02, ОК.03, ОК.04, ОК.05, ОК.07, ОК.09 ПК 5.1, ПК 5.2, ПК 5.3, ПК 5.4
	Автоматизация учета и контроля запасов	2	
	Оптимизация процессов приемки, хранения и погрузки		
	Аналитика и прогнозирование		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	
	Практическое занятие 19. Использование системы управления складом (WMS) для оптимизации складских процессов	2	
	Практическое занятие 20. Применение штрихового кодирования и RFID-технологий в управлении складом	2	
Раздел 3. Торговля и складской учет	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
		60/44	
МДК 05.03 Торговля и складской учет		60/44	
Тема 3.1. Основы организации процесса товародвижения	Содержание	2/4	ОК.01, ОК.02, ОК.03, ПК 5.1, ПК 5.2, ПК 5.4
	Понятие и сущность процесса товародвижения	2	
	Факторы, влияющие на процесс товародвижения		
	Каналы и уровни товародвижения		
	Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения		
	В том числе практических и лабораторных занятий	4	
	Практическое занятие 1. Каналы и уровни товародвижения	2	
	Практическое занятие 2. Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения	2	
Тема 3.2.	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	ОК.01, ОК.02, ОК.03, ПК 5.1, ПК 5.2, ПК 5.3
	Содержание	2/6	
	Роль и функции складов в процессе товарного обращения	2	

Товарные склады, их устройство и основы технологических планировок	Виды товарных складов и их характеристик		
	Устройство и планировка товарных складов		
	Технико-экономические показатели эффективности использования складов		
	В том числе практических и лабораторных занятий	6	
	Практическое занятие 3. Технико-экономические показатели эффективности использования складов	2	
	Практическое занятие 4. Рассмотрения классификации складов	2	
	Практическое занятие 5. Планировка и оборудование складских помещений	2	
Тема 3.3. Технологическое оборудование складов	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	ОК.01, ОК.02, ПК 5.1, ПК 5.2. ПК 5.3
	Содержание	2/6	
	Механизация и автоматизация технологических процессов на оптовых предприятиях	2	
	Подъемно-транспортное оборудование		
	Складское немеханическое оборудование		
	Весоизмерительное и фасовочное оборудование		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6	
	Практическое занятие 6. Весоизмерительное и фасовочное оборудование	2	
	Практическое занятие 7. Расчет технологического оборудования для складов различного уровня	2	
Тема 3.4. Технология снабжения розничных торговых предприятий	Практическое занятие 8. Расчет потребности в подъемно-транспортных машинах	2	ОК.01, ОК.02, ОК.03, ПК 5.1, ПК 5.2, ПК 5.3, ПК 5.4.
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
	Содержание	2/6	
	Сущность и значение закупочной работы	2	
	Технология закупки товаров		
	Закупка товаров на оптовых склада		
	Закупка товаров у индивидуальных частных предпринимателей		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6	
	Практическое занятие 9. Закупка товаров на оптовых складах	2	
Тема 3.5. Организация и технология складских операций	Практическое занятие 10. Закупка товаров у индивидуальных частных предпринимателей	2	К.01, ОК.02, ОК.03, ОК.04, ОК.05, ОК.07, ОК.09
	Практическое занятие 11. Обеспечение бесперебойной работы предприятия путём поддержания необходимого уровня товарных запасов	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
	Содержание	2/6	
	Складское технологический процесс и его составные части	2	
	Технология поступления и разгрузки товаров		
	Общие правила приемки товаров		

	Приемка товаров по количеству Приемка товаров по качеству Технология размещения, укладки и хранения товаров Сроки и режимы хранения товаров Требования к хранению отдельных видов товаров Технология отпуска товаров со склада Организация труда и управление технологическими процессами на складах		ПК 5.1, ПК 5.2, ПК 5.3, ПК 5.4
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие 12. Технология размещения, укладки и хранения товаров	2	
	Практическое занятие 13. Обслуживание клиентов и контроль поставок со склада	2	
	Практическое занятие 14. Технология приемки товаров по количеству и качеству на складе.	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 3.6. Тара и упаковка в системе товародвижения	Содержание	2/6	К.01, ОК.02, ОК.03, ОК.04, ОК.05 ПК 5.1, ПК 5.2, ПК 5.3, ПК 5.4
	Роль тары и упаковки в процессе товародвижения	2	
	Классификация тары и характеристика основных ее видов		
	Требования к качеству тары		
	Направления развития рынка упаковочных материалов		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие 15. Требования к качеству тары	2	
	Практическое занятие 16. Направления развития рынка упаковочных материалов	6	
Тема 3.7. Организация транспортно- экспедиционных операций в торговле	Практическое занятие 17. Выбор вида цены и упаковки конкретного товара	2	К.01, ОК.02, ОК.03, ОК.04, ОК.05, ОК.07, ОК.09 ПК 5.1, ПК 5.2, ПК 5.3, ПК 5.4
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
	Содержание	2/6	
	Сущность и значение транспортных систем в товародвижении	2	
	Виды транспорта, их достоинства и недостатки.		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6	
	Практическое занятие 18. Выбор допустимого вида транспорта и маршрута доставки грузов	2	
	Практическое занятие 19. Организация процесса экспедирования груза	2	
Тема 3.8. Товароснабжение розничной торговой сети	Практическое занятие 20. Оценка эффективности транспортно-экспедиционных операций и анализ рисков	2	К.01, ОК.02, ОК.03, ОК.04, ОК.05, ОК.07, ОК.09
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
	Содержание	2/4	
	Сущность и принципы рациональной организации товароснабжения розничной торговой сети	2	

	Источники и формы снабжения розничной торговой сети Порядок разработки рациональных схем завоза товаров в розничную торговую сеть Централизованная доставка товаров и ее экономическая эффективность		ПК 5.1, ПК 5.2, ПК 5.3, ПК 5.4
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	
	Практическое занятие 21. Порядок разработки рациональных схем завоза товаров в розничную торговую сеть	2	
	Практическое занятие 22. Централизованная доставка товаров и ее экономическая эффективность	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	-	
Учебная практика Виды работ: 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		36	
Производственная практика Виды работ: 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		108	

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		
Промежуточная аттестация	12	
Всего	324	

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 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

4 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; - потребности предприятия в материальных ресурсах.	Оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – устного/письменного опросов; - тестового контроля; – на практических занятиях; - курсовых работ; – при выполнении работ на различных этапах учебной практики; – при проведении экзаменов по профессиональному 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, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	-Осуществляет порядок документационного учета и правильность оформления хранящихся на складе материальных ценностей; -Осуществляет ведение отчетной документации по движению товарно-материальных ценностей на уровне склада	
ПК 5.4	-Составляет программу показателей работы предприятия	

ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	на уровне подразделения (участка) логистической системы; -Осуществляет мониторинг за наличием материальных ценностей предприятия на уровне подразделения (участка) логистической системы.	
--	--	--

ПРИЛОЖЕНИЕ 1.1.1
к ОПОП-П по специальности
38.02.08 Торговое дело

ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ
(УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ)

Индекс УП/ПП	ПМ (индекс, наименование)	Вид практики (учебная/ производственная)	Тип (этап) практики (при наличии)	Семестр	Объем в часах
УП. 01	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности	Учебная практика	Программная	2	36
УП. 02	ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	Учебная практика	Программная	5	36
УП.03	ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга	Учебная практика	Программная	4	36
УП.04	ПМ.04 Организация кассового обслуживания в торговом предприятии	Учебная практика	Программная	5	36
УП.05	ПМ.05 Организация складского хозяйства на предприятии	Учебная практика	Программная	4	36
		Всего УП	X	X	180
ПП. 01	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности	Производственная практика		2	36
ПП. 02	ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	Производственная практика		6	36
ПМ.03	ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга	Производственная практика		4	36

ПМ.04	ПМ.04 Организация кассового обслуживания в торговом предприятии	Производственная практика		6	108
ПМ.05	ПМ.05 Организация складского хозяйства на предприятии	Производственная практика		4	108
		Всего ПП	X	X	324
		Итого практики	X	X	504

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

**УП. 01 ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**УП. 02 ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ**

**УП.03 ПМ.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-
МАРКЕТИНГА**

**УП.04 ПМ.04 ОРГАНИЗАЦИЯ КАССОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В ТОРГОВОМ
ПРЕДПРИЯТИИ**

УП.05 ПМ.05 ОРГАНИЗАЦИЯ СКЛАДСКОГО ХОЗЯЙСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	89
1.2. Планируемые результаты освоения учебной практики	91
1.3. Обоснование часов учебной практики в рамках вариативной части ОПОП-П.....	91
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	93
2.1. Трудоемкость освоения учебной практики	93
2.2. Структура учебной практики	93
2.3. Содержание учебной практики.....	96
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	100
3.1. Материально-техническое обеспечение учебной практики	100
3.2. Учебно-методическое обеспечение	100
3.3. Общие требования к организации учебной практики	100
3.4 Кадровое обеспечение процесса учебной практики	100
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ..	101

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Цель и место учебной практики в структуре образовательной программы:

Рабочая программа учебной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело

и реализуется в профессиональном цикле после прохождения междисциплинарных курсов (МДК) в рамках профессиональных модулей в соответствии с учебным планом (п. 5.1. ОПОП-П):

УП.01 Организация и осуществление торговой деятельности	ПП.01 Организация и осуществление торговой деятельности	МДК.01.01 Организация торговой-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках МДК.01.02 Организация и осуществление продаж МДК.01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд
УП.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	ПП.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	МДК.02.01 Технология проведения маркетинговых исследований МДК.02.02 Ценообразование в торговой деятельности МДК.02.03 Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы
УП.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга	ПП.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга	МДК.03.01 Технология интернет-маркетинга
УП.04 Организация кассового обслуживания в торговом предприятии	ПП.04 Организация кассового обслуживания в торговом предприятии	МДК.04.01 Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями
УП.05 Организация складского хозяйства на предприятии	ПП.05 Организация складского хозяйства на предприятии	МДК.05.01 Организация деятельности кладовщика МДК.05.02 Складская логистика МДК.05.03 Торговля и складской учет

Учебная практика направлена на развитие общих (ОК) и профессиональных компетенций (ПК):

Код ОК / ПК	Наименование ОК / ПК
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
ОК 06.	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;
ОК 07.	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

ОК 08.	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.
ПК. 1.1.	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
ПК. 1.2.	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.
ПК. 1.3.	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.
ПК. 1.4.	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.
ПК. 1.5.	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.
ПК. 1.6.	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.
ПК. 2.1.	Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.
ПК. 2.2.	Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации.
ПК 2.3.	Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.
ПК 2.4.	Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.
ПК 2.5.	Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.
ПК 2.6.	Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.
ПК 2.7.	Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.
ПК 2.8.	Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.
ПК 3.1.	Определять готовность веб-сайта к продвижению.
ПК 3.2.	Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".
ПК 3.3.	Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки.
ПК 3.4.	Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество.
ПК 3.5.	Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика.
ПК 3.6.	Проводить аналитические работы по реализации стратегий
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
ПК 4.2.	Распознавать платежеспособность государственных денежных знаков
ПК 4.3.	Осуществлять заключительные операции при работе на ККТ
ПК 4.4.	Оформлять документы по кассовым операциям
ПК 4.5.	Работать на ККТ различных видов: автономных, пассивных системных, активных системных (компьютеризированных кассовых машинах - POS терминалах), фискальных регистраторах
ПК 5.1.	Выполнять подготовительные работы для эффективной работы склада
ПК 5.2.	Вести учет наличия на складе хранящихся материальных ценностей
ПК 5.3.	Осуществлять ведение отчетной документации по их движению
ПК 5.4.	Осуществлять контроль за наличием материальных ценностей персонала

Цель учебной практики: формирование первоначальных практических профессиональных умений в рамках профессиональных модулей данной ОПОП-П по видам деятельности: «Организация и осуществление торговой деятельности», «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли», «Организация и

осуществление интернет-маркетинга», «Организация кассового обслуживания в торговом предприятии», «Организация складского хозяйства на предприятии».

1.2. Планируемые результаты освоения учебной практики

В результате прохождения учебной практики по видам деятельности, предусмотренным ФГОС СПО и запросам работодателей, обучающийся должен получить практический опыт (сформировать умения):

Наименование вида деятельности	Практический опыт / умения
Организация и осуществление торговой деятельности	- Проведение анализа конъюнктуры товарных рынков; - Формирование баз данных поставщиков и покупателей; - Оформление договоров и сопроводительной документации; - Использование цифровых технологий для оптимизации торговых процессов.
Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	- Разработка бизнес-планов и финансовых моделей; - Проведение маркетинговых исследований; - Анализ конкурентной среды; - Применение инструментов продвижения товаров и услуг.
Организация и осуществление интернет-маркетинга	- Проведение технического аудита веб-сайтов; - Разработка и реализация SMM-стратегий; - Создание контент-планов; - Проведение рекламных кампаний в социальных сетях.
Организация кассового обслуживания в торговом предприятии	- Эксплуатация контрольно-кассовой техники (ККТ) и обслуживание покупателей; - Подготовка ККТ различных видов к работе; - Распознавание платежеспособности денежных знаков; - Оформление документов по кассовым операциям; - Соблюдение правил техники безопасности.
Организация складского хозяйства на предприятии	- Организация рабочего места кладовщика; - Учет выдачи материальных ценностей; - Работа в программах учета складской деятельности; - Проверка товаров на соответствие документам по количеству, ассортименту и качеству; - Ведение складской документации.

1.3. Обоснование часов учебной практики в рамках вариативной части ОПОП-П

УП	Код ПК/дополнительные (ПК*, ПКц)	Практический опыт	Наименование темы практики	Объем часов	Обоснование увеличения объема практики
УП.04	ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 4.3, ПК 4.4, ПК 4.5	Подготовка и эксплуатация ККТ, расчеты с покупателями, оформление кассовых операций	Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями	36	Увеличение объема практики необходимо для отработки навыков работы с современными ККТ, включая онлайн-кассы и POS-терминалы, а также для освоения процедур оформления документов и взаимодействия с покупателями.
УП.05	ПК 5.1, ПК 5.2, ПК 5.3, ПК 5.4	Организация складского хозяйства, ведение складской документации, работа с системами учета	Организация складского хозяйства на предприятии	36	Увеличение часов практики обусловлено необходимостью освоения

					современных систем складского учета (например, WMS), а также отработки навыков работы с товарно-материальными ценностями и документацией.
Всего академических часов учебной практики в рамках вариативной части ОПОП-П -72					

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

2.1. Трудоемкость освоения учебной практики

Код УП	Объем, ак.ч.	Форма проведения учебной практики (концентрированно/ рассредоточено)	Курс / семестр	Форма промежуточной аттестации
УП. 01	36	рассредоточено	1/1	Дифференцированный зачет
УП. 02	36	рассредоточено	3/5	Дифференцированный зачет
УП. 03	36	рассредоточено	2/4	Дифференцированный зачет
УП. 04	36	рассредоточено	2/5	Дифференцированный зачет
УП. 05	36	рассредоточено	2/4	Дифференцированный зачет
Всего УП	180	X	X	X

2.2. Структура учебной практики

Код ПК	Наименование разделов профессионального модуля	Виды работ	Наименование тем учебной практики	Объем часов
УП 01. Организация и осуществление торговой деятельности				
ПК.1.1 ПК.1.2 ПК.1.3 ПК.1.4 ПК.1.5 ПК.1.6	Раздел 1. Организация и осуществление торговой деятельности	1. Проведение анализа конъюнктуры и ёмкости товарных рынков	Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	6
		2. Оформление договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг	Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг	6
		3. Составление закупочной документации	Тема 1.3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	6
		4. Подготовка коммерческих предложений и запросов	Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	6
		5. Документальное оформление результатов переговоров	Тема 1.5. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле	6
		6. Применение цифровых инструментов в торговых процессах	Тема 1.6. Организация и управление	6

			торгово-технологическими процессами в электронной торговле.	
ВСЕГО ПО РАЗДЕЛУ				36
ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли				
ПК.2.1 ПК.2.2 ПК.2.3 ПК.2.4 ПК.2.5 ПК.2.6 ПК.2.7 ПК.2.8	Раздел 1. Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	- Проведение анализа рынка - Составление анкет и опросов - Обработка данных	Тема 2.1. Технология проведения маркетинговых исследований	6
		- Расчет цен на товары и услуги - Анализ ценовой политики конкурентов - Разработка стратегий ценообразования	Тема 2.2. Ценообразование в торговой деятельности	6
		- Разработка бизнес-плана - Составление финансовых прогнозов - Анализ инвестиционных проектов	Тема 2.3 Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы	6
		- Идентификация рисков - Разработка мер по их минимизации - Оценка финансовых рисков	Тема 2.4 Анализ и оценка рисков	6
		- Анализ кредитных и инвестиционных возможностей - Подготовка документов для привлечения финансирования	Тема 2.5 Основные источники финансирования предпринимательской единицы	6
		- Подготовка отчетной документации - Создание презентаций для инвесторов и партнеров	Тема 2.6 Оформление отчетов и презентация результатов	6
		ВСЕГО ПО РАЗДЕЛУ		
ПМ.03 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли				
ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5. ПК 3.6.	Раздел 1. Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	Проведение технического анализа аудируемого веб-сайта	Тема 3.1. Проведение аудита сайта.	6
		Анализ поисковой выдачи и веб-сайтов конкурентов	Тема 3.2. Анализ поведения пользователей	6
		Определение стратегии продвижения в социальных сетях	Тема 3.3 Ведение соцсетей. Анализ вовлеченности	6
		Размещение рекламных объявлений в социальных медиа	Тема 3.4 Запуск рекламы в соцсетях. Оценка ROI.	6

		Разработка лендинга и работа с сервисами рассылок	Тема3.5 Разработка лендинга на Tilda Анализ конверсии	6
		Анализ эффективности рекламных кампаний и составление отчетов	Тема 3.6 Анализ рекламных кампаний. Презентация результатов	6
ВСЕГО ПО РАЗДЕЛУ				36
ПМ.04 Организация кассового обслуживания в торговом предприятии				
ПК 4.1 ПК 4.2 ПК 4.3 ПК 4.4 ПК 4.5	Раздел 1. Организация кассового обслуживания в торговом предприятии	- Оформление документации по материальной ответственности - Взаимодействие с покупателями	Тема 4.1. Основные права и обязанности кассира торгового зала	6
		- Проведение расчетов с покупателями (наличные, безналичные, самообслуживание) - Соблюдение правил эксплуатации ККТ	Тема 4.2. Правила эксплуатации ККТ и расчетных операций с покупателями	6
		- Ввод данных в кассовый аппарат - Работа с маркированными товарами (приемка, продажа, возврат)	Тема 4.3. Порядок ввода данных в кассовый аппарат	6
		- Подготовка ККТ к работе (начало/конец смены) - Обслуживание покупателей в течение рабочего дня	Тема 4.4. Работа на ККТ при обслуживании покупателей	6
		- Оформление кассовых документов - Подготовка денежной выручки к инкассации	Тема 4.5. Учет кассовых операций	6
		- Проверка платежеспособности денежных знаков - Работа с подозрительными/фальшивыми купюрами	Тема 4.6. Организация работы с неплатежными и сомнительными денежными знаками	6
ВСЕГО ПО РАЗДЕЛУ				36
ПМ.05 Организация складского хозяйства, ведение складской документации, работа с системами учета				
ПК 5.1 ПК 5.2 ПК 5.3 ПК 5.4	Раздел 1. Организация складского хозяйства, ведение складской документации, работа с системами учета	- Организация рабочего места кладовщика - Проверка принимаемых и отпускаемых ценностей - Работа с системами учета	Тема 5.1. Организация рабочего места кладовщика	6
		Проверка товарно-сопроводительных документов - Учет товаров на складе	Тема 5.2. Проверка товарно-	6

		- Ведение складской документации	сопроводительных документов	
		- Работа в программе учета складской деятельности - Автоматизация складских процессов	Тема 5.3. Работа в программе учета складской деятельности	6
		- Организация учета выдачи материальных ценностей - Контроль сохранности товарно-материальных ценностей	Тема 5.4. Организация учета выдачи материальных ценностей	6
		Разработка системы складирования - Оптимизация складских процессов	Тема 5.5. Разработка системы складирования	6
		Автоматизация управления складом - Внедрение информационных систем	Тема 5.6. Автоматизация управления складом	6
ВСЕГО ПО РАЗДЕЛУ				36

2.3. Содержание учебной практики

Наименование разделов профессионального модуля и тем учебной практики	Содержание работ	Объем, ак.ч.
УП 01. Организация и осуществление торговой деятельности		36
Раздел 1. Организация и осуществление торговой деятельности		36
Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	Содержание	6
	- Сбор информации о внутренних и внешних рынках - Формирование базы данных поставщиков - Анализ конкурентной среды и товарных рынков	
Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг	Содержание	6
	- Изучение и анализ предложений поставщиков - Разработка коммерческих предложений - Оформление заявок на поставку товаров	
Тема 1.3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	Содержание	6
	- Проверка документации для заключения контракта - Контроль правильности оформления внешнеторгового контракта - Подготовка товаросопроводительных документов	
Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	Содержание	6
	- Мониторинг выполнения обязательств по контракту - Документальное оформление отклонений - Организация претензионной работы	
Тема 1.5. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле	Содержание	6
	- Изучение видов и форматов розничных торговых предприятий - Организация приемки товаров по количеству и качеству - Анализ торгово-технологических процессов	
Тема 1.6. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле.	Содержание	6
	Поиск и заказ товаров через цифровые платформы - Управление доставкой товаров с использованием интернет-технологий - Анализ эффективности онлайн-продаж	
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		

УП.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли		36
Раздел 1. Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли		36
Тема 2.1. Технология проведения маркетинговых исследований	Содержание	6
	- Проведение кабинетных исследований рынка - Разработка анкет и проведение опросов - Анализ конкурентной среды (SWOT-анализ) - Обработка данных с использованием Excel и специализированных программ - Подготовка отчета по результатам исследования	
Тема 2.2. Ценообразование в торговой деятельности	Содержание	6
	- Анализ цен конкурентов - Расчет себестоимости товаров/услуг - Определение ценовых стратегий (премиальное, проникающее ценообразование) - Расчет торговых наценок и скидок - Анализ влияния цены на объем продаж	
Тема 2.3 Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы	Содержание	6
	- Разработка структуры бизнес-плана - Расчет стартового капитала и текущих расходов - Составление финансового плана (доходы/расходы) - Прогнозирование прибыли и точки безубыточности - Подготовка презентации для инвесторов	
Тема 2.4 Анализ и оценка рисков	Содержание	6
	- Идентификация потенциальных рисков (финансовых, рыночных, операционных) - Оценка вероятности и последствий рисков - Разработка мер по минимизации рисков (страхование, резервирование средств) - Составление карты рисков	
Тема 2.5 Основные источники финансирования предпринимательской единицы	Содержание	6
	- Анализ возможностей привлечения инвестиций - Изучение условий банковского кредитования - Оценка альтернативных источников (краудфандинг, гранты) - Расчет эффективности использования заемных средств - Подготовка документов для кредитной заявки	
Тема 2.6 Оформление отчетов и презентация результатов	Содержание	6
	- Структурирование данных исследования - Визуализация результатов (графики, диаграммы) - Подготовка текстового отчета по стандартам - Создание презентации в PowerPoint/Canva - Тренировка публичного выступления с защитой проекта	
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		
УП.03 ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга		36
Раздел 1. ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга		36
Тема 3.1. Проведение аудита сайта.	Содержание	6
	Технический аудит (скорость, адаптивность, индексация) Контент и SEO (метатеги, ключевые слова, структура) Отчет с рекомендациями	
Тема 3.2. Анализ поведения пользователей	Содержание	6
	Метрики: глубина просмотра, bounce rate, конверсии Heatmap и запись сессий	
Тема 3.3	Содержание	6

Ведение соцсетей. Анализ вовлеченности	Контент-стратегия и план публикаций Анализ вовлеченности (ER, охват) Работа с аудиторией и конкурентами	
Тема 3.4 Запуск рекламы в соцсетях. Оценка ROI	Содержание Контент-стратегия и план публикаций Анализ вовлеченности (ER, охват) Работа с аудиторией и конкурентами	6
Тема 3.5 Разработка лендинга на Tilda Анализ конверсии	Содержание Контент-стратегия и план публикаций Анализ вовлеченности (ER, охват) Работа с аудиторией и конкурентами	6
Тема 3.6 Анализ рекламных кампаний. Презентация результатов	Содержание Сбор данных (Google Ads, Meta) Визуализация в дашбордах Презентация выводов и оптимизации	6
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		
УП ПМ.04 Организация кассового обслуживания в торговом предприятии		36
Раздел 1. Организация кассового обслуживания в торговом предприятии		36
Тема 4.1. Основные права и обязанности кассира торгового зала	Содержание Права кассира (отказ в обслуживании, требование документов и др.) Обязанности (ведение кассовых операций, контроль наличности) Ответственность за нарушения Взаимодействие с покупателями и охраной	6
Тема 4.2. Правила эксплуатации ККТ и расчетных операций с покупателями	Содержание Виды ККТ и их назначение Порядок работы с кассой (включение, закрытие смены) Прием оплаты (наличные, карты, электронные кошельки) Выдача чеков и фискальных документов	6
Тема 4.3. Порядок ввода данных в кассовый аппарат	Содержание Регистрация товаров (штрихкод, ручной ввод) Корректировка и отмена операций Применение скидок и акций Оформление возвратов	6
Тема 4.4. Работа на ККТ при обслуживании покупателей	Содержание Стандартный алгоритм обслуживания Обработка очереди и конфликтные ситуации Проверка подлинности купюр Соблюдение кассовой дисциплины	6
Тема 4.5. Учет кассовых операций	Содержание Сверка остатков на конец смены Ведение кассовой книги Сдача выручки инкассаторам	6
Тема 4.6. Организация работы с неплатежными и сомнительными денежными знаками	Содержание Признаки фальшивых купюр Алгоритм действий при обнаружении подделки Изъятие и оформление документов	6
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		
УП 05. ПМ.05 Организация складского хозяйства, ведение складской документации, работа с системами учета		36
Раздел 1. Организация складского хозяйства, ведение складской документации, работа с системами учета		36
Тема 5.1. Организация рабочего места кладовщика	Содержание Требования к оборудованию и оснащению рабочей зоны	6

	Зонирование склада: приемка, хранение, отгрузка Правила техники безопасности и охраны труда Организация системы маркировки и идентификации товаров	
Тема 5.2. Проверка товарно-сопроводительных документов	Содержание	6
	Виды сопроводительных документов (накладные, ТТН, сертификаты) Алгоритм проверки документов на соответствие Выявление расхождений и порядок их урегулирования Электронный документооборот и цифровые подписи	
Тема 5.3. Работа в программе учета складской деятельности	Содержание	6
	Обзор популярных WMS-систем (1C, SAP, специализированные решения) Ввод приходных и расходных операций Формирование отчетов и инвентаризационных ведомостей Интеграция с другими учетными системами предприятия	
Тема 5.4. Организация учета выдачи материальных ценностей	Содержание	6
	Порядок оформления требований-накладных Контроль лимитов отпуска материалов Система разрешений на выдачу ценностей Документирование возвратов и брака	
Тема 5.5. Разработка системы складирования	Содержание	6
	Принципы эффективного складирования (FIFO, LIFO, FEFO) Оптимизация использования складских площадей Выбор стеллажного оборудования и систем хранения Организация адресного хранения товаров	
Тема 5.6. Автоматизация управления складом	Содержание	6
	Внедрение штрихкодирования и RFID-технологий Использование мобильных терминалов сбора данных Настройка автоматических оповещений и регламентов Аналитика и прогнозирование складских процессов	
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Материально-техническое обеспечение учебной практики

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

3.2. Учебно-методическое обеспечение

3.2.1. Основные печатные 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.

2. Карасев, А. П. Маркетинговые исследования: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. П. Карасев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 315 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05957-1.

3. 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.

4. 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.

5. 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.

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>.

3.3. Общие требования к организации учебной практики

Учебная практика проводится в учебно-производственных мастерских, лабораториях и иных структурных подразделениях образовательного учреждения, либо в организациях на основе договоров между профильными организациями и образовательным учреждением.

Сроки проведения учебной практики устанавливаются в соответствии с ОПОП-П по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Практика реализуется в форме практической подготовки и может проводиться как непрерывно, так и путем чередования с теоретическими занятиями по дням (неделям) при условии обеспечения связи между теорией и содержанием практики.

3.4 Кадровое обеспечение процесса учебной практики

Учебная практика проводится мастерами производственного обучения и (или) преподавателями дисциплин профессионального цикла.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Индекс УП	Код ПК, ОК	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
УП 01	ПК 1.1, ПК 1.2, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06	Обучающийся проводит исследование рынка поставщиков, создает и ведет базу поставщиков и покупателей товаров. Оформляет документы, формирует, архивирует, направляет документы и информацию.	Отчет с описанием выполненных задач, примеры документов, фото/видео материалы.
П 02	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09	Обучающийся проводит маркетинговые исследования, анализирует рыночную конъюнктуру, разрабатывает стратегии продвижения товаров.	
УП 03	ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ОК 02, ОК 03, ОК 05	Обучающийся проводит технический анализ веб-сайтов, разрабатывает контент-планы, создает рекламные модули.	
УП 04	ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 4.3, ПК 4.4, ПК 4.5, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	Обучающийся работает на контрольно-кассовой технике, проверяет платежеспособность денежных знаков, оформляет кассовые документы.	
УП 05	ПК 5.1, ПК 5.2, ПК 5.3, ПК 5.4, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	Обучающийся организует складское хозяйство, ведет учет товаров, использует информационные системы управления складом.	

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

**ПП.01 ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**ПП.02 ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ**

**ПП.03 ПМ.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-
МАРКЕТИНГА**

**ПП.04 ПМ.04 ОРГАНИЗАЦИЯ КАССОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В ТОРГОВОМ
ПРЕДПРИЯТИИ**

ПП.05 ПМ.05 ОРГАНИЗАЦИЯ СКЛАДСКОГО ХОЗЯЙСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ

СОДЕРЖАНИЕ

1.1. Цель и место учебной практики в структуре образовательной программы:	89
1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	104
1.1. Цель и место производственной практики в структуре образовательной программы:	104
1.2. Планируемые результаты освоения учебной практики	106
1.3. Обоснование часов производственной практики в рамках вариативной части ОПОП-П	106
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ.....	107
2.1. Трудоемкость освоения производственной практики	107
2.2. Структура производственной практики.....	107
2.3. Содержание производственной практики.....	110
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	114
3.1. Материально-техническое обеспечение производственной практики	114
3.2. Учебно-методическое обеспечение	114
3.3. Общие требования к организации производственной практики.....	114
3.4 Кадровое обеспечение процесса производственной практики.....	115
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	115

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Цель и место производственной практики в структуре образовательной программы:

Рабочая программа производственной практики (ПП) является частью подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело

и реализуется в профессиональном цикле после прохождения междисциплинарных курсов (МДК) в рамках профессиональных модулей в соответствии с учебным планом (п. 5.1. ОПОП-П):

ПП.01 Организация и осуществление торговой деятельности	ПП.01 Организация и осуществление торговой деятельности	МДК.01.01 Организация торговой-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках МДК.01.02 Организация и осуществление продаж МДК.01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд
ПП.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	ПП.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	МДК.02.01 Технология проведения маркетинговых исследований МДК.02.02 Ценообразование в торговой деятельности МДК.02.03 Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы
ПП.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга	ПП.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга	МДК.03.01 Технология интернет-маркетинга
ПП.04 Организация кассового обслуживания в торговом предприятии	ПП.04 Организация кассового обслуживания в торговом предприятии	МДК.04.01 Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями
ПП.05 Организация складского хозяйства на предприятии	ПП.05 Организация складского хозяйства на предприятии	МДК.05.01 Организация деятельности кладовщика МДК.05.02 Складская логистика МДК.05.03 Торговля и складской учет

Производственная практика направлена на развитие общих (ОК) и профессиональных компетенций (ПК):

Код ОК / ПК	Наименование ОК / ПК
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
ОК 06.	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;
ОК 07.	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

ОК 08.	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.
ПК. 1.1.	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
ПК. 1.2.	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.
ПК. 1.3.	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.
ПК. 1.4.	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.
ПК. 1.5.	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.
ПК. 1.6.	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.
ПК. 2.1.	Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.
ПК. 2.2.	Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации.
ПК 2.3.	Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.
ПК 2.4.	Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.
ПК 2.5.	Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.
ПК 2.6.	Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.
ПК 2.7.	Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.
ПК 2.8.	Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.
ПК 3.1.	Определять готовность веб-сайта к продвижению.
ПК 3.2.	Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".
ПК 3.3.	Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки.
ПК 3.4.	Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество.
ПК 3.5.	Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика.
ПК 3.6.	Проводить аналитические работы по реализации стратегий
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
ПК 4.2.	Распознавать платежеспособность государственных денежных знаков
ПК 4.3.	Осуществлять заключительные операции при работе на ККТ
ПК 4.4 .	Оформлять документы по кассовым операциям
ПК 4.5 .	Работать на ККТ различных видов: автономных, пассивных системных, активных системных (компьютеризированных кассовых машинах - POS терминалах), фискальных регистраторах
ПК 5.1	Выполнять подготовительные работы для эффективной работы склада
ПК 5.2	Вести учет наличия на складе хранящихся материальных ценностей
ПК 5.3	Осуществлять ведение отчетной документации по их движению
ПК 5.4	Осуществлять контроль за наличием материальных ценностей персонала

Цель производственной практики: «Организация и осуществление торговой деятельности», «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли», «Организация и осуществление интернет-маркетинга», «Организация кассового

обслуживания в торговом предприятии», «Организация складского хозяйства на предприятии».

1.2. Планируемые результаты освоения производственной практики

В результате прохождения учебной практики по видам деятельности, предусмотренным ФГОС СПО и запросам работодателей, обучающийся должен получить практический опыт:

Наименование вида деятельности	Практический опыт / умения
Организация и осуществление торговой деятельности	- Проведение анализа конъюнктуры товарных рынков; - Формирование баз данных поставщиков и покупателей; - Оформление договоров и сопроводительной документации; - Использование цифровых технологий для оптимизации торговых процессов.
Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	- Разработка бизнес-планов и финансовых моделей; - Проведение маркетинговых исследований; - Анализ конкурентной среды; - Применение инструментов продвижения товаров и услуг.
Организация и осуществление интернет-маркетинга	- Проведение технического аудита веб-сайтов; - Разработка и реализация SMM-стратегий; - Создание контент-планов; - Проведение рекламных кампаний в социальных сетях.
Организация кассового обслуживания в торговом предприятии	- Эксплуатация контрольно-кассовой техники (ККТ) и обслуживание покупателей; - Подготовка ККТ различных видов к работе; - Распознавание платежеспособности денежных знаков; - Оформление документов по кассовым операциям; - Соблюдение правил техники безопасности.
Организация складского хозяйства на предприятии	- Организация рабочего места кладовщика; - Учет выдачи материальных ценностей; - Работа в программах учета складской деятельности; - Проверка товаров на соответствие документам по количеству, ассортименту и качеству; - Ведение складской документации.

1.3. Обоснование часов производственной практики в рамках вариативной части ОПОП-П

ПП	Код ПК/ дополнительные (ПК*, ПКц)	Практический опыт	Наименование темы практики	Объем часов	Обоснование увеличения объема практики
ПП.04	ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 4.3, ПК 4.4, ПК 4.5	Подготовка и эксплуатация ККТ, расчеты с покупателями, оформление кассовых операций	Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями	108	Увеличение объема практики необходимо для отработки навыков работы с современными ККТ, включая онлайн-кассы и POS-терминалы, а также для освоения процедур оформления документов и взаимодействия с покупателями.
ПП.05	ПК 5.1, ПК 5.2, ПК 5.3, ПК 5.4	Организация складского хозяйства, ведение складской документации, работа с системами учета	Организация складского хозяйства на предприятии	108	Увеличение часов практики обусловлено необходимостью освоения

					современных систем складского учета (например, WMS), а также отработки навыков работы с товарно-материальными ценностями и документацией.
Всего академических часов учебной практики в рамках вариативной части ОПОП-П -72					

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

2.1. Трудоемкость освоения производственной практики

Код УП	Объем, ак.ч.	Форма проведения учебной практики (концентрированно/ рассредоточено)	Курс / семестр	Форма промежуточной аттестации
ПП. 01	36	рассредоточено	1/1	Дифференцированный зачет
ПП. 02	36	рассредоточено	3/5	Дифференцированный зачет
ПП. 03	36	рассредоточено	2/4	Дифференцированный зачет
ПП. 04	108	рассредоточено	2/5	Дифференцированный зачет
ПП. 05	108	рассредоточено	2/4	Дифференцированный зачет
Всего ПП	324	X	X	X

2.2. Структура производственной практики

Код ПК	Наименование разделов профессионального модуля	Виды работ	Наименование тем производственной практики	Объем часов
ПМ 01. Организация и осуществление торговой деятельности				
ПК.1.1. ПК.1.2. ПК.1.3. ПК.1.4. ПК.1.5. ПК.1.6.	Раздел 1. Организация и осуществление торговой деятельности	1. Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам	Тема 1.1. Анализ товарных рынков и конкурентных преимуществ	6
		2. Проверка необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта	Тема 1.2. Проверка документации по внешнеторговому контракту	6
		3. Подготовка к подписанию внешнеторгового контракта с контрагентом	Тема 1.3. Подготовка и оформление внешнеторгового контракта	6
		4. Изучение инструкций по охране труда	Тема 1.4. Охрана труда в торговой деятельности	6
		5. Приёмка товаров по количеству и качеству	Тема 1.5. Приемка товаров	6
		6. Составление и оформление закупочной документации,	Тема 1.6. Организация	6

		организация и проведение закупочной процедуры	закупочных процедур	
ВСЕГО ПО РАЗДЕЛУ				36
ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли				
ПК.2.1. ПК.2.2. ПК.2.3. ПК.2.4. ПК.2.5. ПК.2.6. ПК.2.7. ПК.2.8.	Раздел 1. Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	Сбор информации о бизнес-проблемах и определение рисков для предпринимательской единицы.	Тема 2.1. Анализ внешней и внутренней среды предпринимательской деятельности.	6
		Проведение Pest-анализа, применение метода Ансоффа-Пинье для описания бизнес-модели предпринимательской единицы	Тема 2.2. Разработка бизнес-модели и определение конкурентных преимуществ	6
		Выполнение отдельных этапов разработки бизнес-плана: 4. Составление визитной карточки команды.	Тема 2.3. Разработка основных разделов бизнес-плана: резюме, описание продукта/услуг и.	6
		Определение целевой аудитории по методу Шеррингтона.	Тема 2.4. Маркетинговая стратегия и план продвижения.	6
		Определение и обоснование источников финансирования. Расчёт процентов за пользование заемными средствами и составление графика возврата заемных средств	Тема 2.6. Финансовый план и оценка инвестиционной привлекательности	6
		Расчет чистой текущей стоимости проекта (NetPresentValue)	Тема 2.6 Расчет индекса прибыльности проекта	6
ВСЕГО ПО РАЗДЕЛУ				36
ПМ.03 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли				
ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5. ПК 3.6.	Раздел 1. Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	1.Проведение технического анализа аудируемого веб-сайта 2. Проведение базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта	Тема3.1. Тема Технический и эргономический аудит веб-сайта	6
		3. Проведение аудита визуально-эстетического решения аудируемого веб-сайта 4. Анализ поисковой выдачи	Тема 3.2. Визуально-эстетический аудит и анализ поисковой выдачи	6
		5. Анализ веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи	Тема 3.3 Анализ конкурентов и	6

		6. Анализ поведения пользователей при поиске информации в интернете	поведения пользователей	
		7. Определение стратегии поискового продвижения 8. Проверка и корректировка списка ключевых слов и словосочетаний	Тема 3.4. Поисковое продвижение и ключевые слова	6
		9. Анализ присутствия компании в информационном пространстве на основе данных поисковых систем 10. Определение стратегии продвижения в социальных сетях	Тема 3.5 Стратегии продвижения и присутствие компании в информационном поле	6
		11. Размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа 12. Размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа 13. Разработка лендинга 14. Анализ использования элементов страниц сайта посетителей 15. Анализ эффективности кампании 16. Составление отчетов по сегментам целевой аудитории	Тема 3.6. Рекламные кампании, лендинги и анализ эффективности	6
ВСЕГО ПО РАЗДЕЛУ				36
ПМ.04 Организация кассового обслуживания в торговом предприятии				
ПК 4.1 ПК 4.2 ПК 4.3 ПК 4.4 ПК 4.5	Раздел 1. Организация кассового обслуживания в торговом предприятии	Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и выполнять расчётные операции с покупателями	Тема 4.1. Эксплуатация контрольно-кассовой техники и проведение расчётных операций	18
		Проверять платежеспособность государственных денежных знаков	Тема 4.2. Проверка подлинности денежных знаков	18
		Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги	Тема 4.3. Контроль качества, количества и маркировки товаров, а также правильности цен	18
		Оформлять документы по кассовым операциям	Тема 4.4. Документальное оформление кассовых операций	18

		Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей	Тема 4.5. Контроль сохранности товарно-материальных ценностей	18
		Подготовка денежной выручки к инкассации	Тема 4.6. Подготовка денежной выручки к инкассации	18
ВСЕГО ПО РАЗДЕЛУ				108
ПМ.05 Организация складского хозяйства, ведение складской документации, работа с системами учета				
ПК 5.1 ПК 5.2 ПК 5.3 ПК 5.4	Раздел 1. Организация складского хозяйства, ведение складской документации, работа с системами учета	- Организация рабочего места кладовщика - Проверка принимаемых и отпускаемых ценностей - Работа с системами учета	Тема 5.1. Организация рабочего места кладовщика	18
		Проверка товарно-сопроводительных документов - Учет товаров на складе - Ведение складской документации	Тема 5.2. Проверка товарно-сопроводительных документов	18
		- Работа в программе учета складской деятельности - Автоматизация складских процессов	Тема 5.3. Работа в программе учета складской деятельности	18
		- Организация учета выдачи материальных ценностей - Контроль сохранности товарно-материальных ценностей	Тема 5.4. Организация учета выдачи материальных ценностей	18
		Разработка системы складирования - Оптимизация складских процессов	Тема 5.5. Разработка системы складирования	18
		Автоматизация управления складом - Внедрение информационных систем	Тема 5.6. Автоматизация управления складом	18
		ВСЕГО ПО РАЗДЕЛУ		108

2.3. Содержание производственной практики

Наименование разделов профессионального модуля и тем учебной практики	Содержание работ	Объем, ак.ч.
УП 01. Организация и осуществление торговой деятельности		36
Раздел 1. Организация и осуществление торговой деятельности		36
Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	Содержание - Сбор информации о внутренних и внешних рынках - Формирование базы данных поставщиков - Анализ конкурентной среды и товарных рынков	6
Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг	Содержание - Изучение и анализ предложений поставщиков - Разработка коммерческих предложений - Оформление заявок на поставку товаров	6
Тема 1.3.	Содержание - Проверка документации для заключения контракта	6

Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	- Контроль правильности оформления внешнеторгового контракта - Подготовка товаросопроводительных документов	
Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	Содержание - Мониторинг выполнения обязательств по контракту - Документальное оформление отклонений - Организация претензионной работы	6
Тема 1.5. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле	Содержание - Изучение видов и форматов розничных торговых предприятий - Организация приемки товаров по количеству и качеству - Анализ торгово-технологических процессов	6
Тема 1.6. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле.	Содержание Поиск и заказ товаров через цифровые платформы - Управление доставкой товаров с использованием интернет-технологий - Анализ эффективности онлайн-продаж	6
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		
УП 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли		36
Раздел 1. Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли		36
Тема 2.1. Технология проведения маркетинговых исследований	Содержание - Проведение кабинетных исследований рынка - Разработка анкет и проведение опросов - Анализ конкурентной среды (SWOT-анализ) - Обработка данных с использованием Excel и специализированных программ - Подготовка отчета по результатам исследования	6
Тема 2.2. Ценообразование в торговой деятельности	Содержание - Анализ цен конкурентов - Расчет себестоимости товаров/услуг - Определение ценовых стратегий (премиальное, проникающее ценообразование) - Расчет торговых наценок и скидок - Анализ влияния цены на объем продаж	6
Тема 2.3 Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы	Содержание - Разработка структуры бизнес-плана - Расчет стартового капитала и текущих расходов - Составление финансового плана (доходы/расходы) - Прогнозирование прибыли и точки безубыточности - Подготовка презентации для инвесторов	6
Тема 2.4 Анализ и оценка рисков	Содержание - Идентификация потенциальных рисков (финансовых, рыночных, операционных) - Оценка вероятности и последствий рисков - Разработка мер по минимизации рисков (страхование, резервирование средств) - Составление карты рисков	6
Тема 2.5 Основные источники финансирования предпринимательской единицы	Содержание - Анализ возможностей привлечения инвестиций - Изучение условий банковского кредитования - Оценка альтернативных источников (краудфандинг, гранты) - Расчет эффективности использования заемных средств - Подготовка документов для кредитной заявки	6
Тема 2.6 Оформление отчетов и презентация результатов	Содержание - Структурирование данных исследования - Визуализация результатов (графики, диаграммы) - Подготовка текстового отчета по стандартам - Создание презентации в PowerPoint/Canva	6

	- Тренировка публичного выступления с защитой проекта	
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		
УП.03 ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга		36
Раздел 1. ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга		36
Тема 3.1. Проведение аудита сайта.	Содержание Технический аудит (скорость, адаптивность, индексация) Контент и SEO (метатеги, ключевые слова, структура) Отчет с рекомендациями	6
Тема 3.2. Анализ поведения пользователей	Содержание Метрики: глубина просмотра, bounce rate, конверсии Heatmap и запись сессий	6
Тема 3.3 Ведение соцсетей. Анализ вовлеченности	Содержание Контент-стратегия и план публикаций Анализ вовлеченности (ER, охват) Работа с аудиторией и конкурентами	6
Тема 3.4 Запуск рекламы в соцсетях. Оценка ROI	Содержание Контент-стратегия и план публикаций Анализ вовлеченности (ER, охват) Работа с аудиторией и конкурентами	6
Тема 3.5 Разработка лендинга на Tilda Анализ конверсии	Содержание Контент-стратегия и план публикаций Анализ вовлеченности (ER, охват) Работа с аудиторией и конкурентами	6
Тема 3.6 Анализ рекламных кампаний. Презентация результатов	Содержание Сбор данных (Google Ads, Meta) Визуализация в дашбордах Презентация выводов и оптимизации	6
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		
УП ПМ.04 Организация кассового обслуживания в торговом предприятии		108
Раздел 1. Организация кассового обслуживания в торговом предприятии		108
Тема 4.1. Основные права и обязанности кассира торгового зала	Содержание Права кассира (отказ в обслуживании, требование документов и др.) Обязанности (ведение кассовых операций, контроль наличности) Ответственность за нарушения Взаимодействие с покупателями и охраной	18
Тема 4.2. Правила эксплуатации ККТ и расчетных операций с покупателями	Содержание Виды ККТ и их назначение Порядок работы с кассой (включение, закрытие смены) Прием оплаты (наличные, карты, электронные кошельки) Выдача чеков и фискальных документов	18
Тема 4.3. Порядок ввода данных в кассовый аппарат	Содержание Регистрация товаров (штрихкод, ручной ввод) Корректировка и отмена операций Применение скидок и акций Оформление возвратов	18
Тема 4.4. Работа на ККТ при обслуживании покупателей	Содержание Стандартный алгоритм обслуживания Обработка очереди и конфликтные ситуации Проверка подлинности купюр Соблюдение кассовой дисциплины	18
Тема 4.5. Учет кассовых операций	Содержание Сверка остатков на конец смены Ведение кассовой книги Сдача выручки инкассаторам	18
Тема 4.6.	Содержание Признаки фальшивых купюр	18

Организация работы с неплатежными и сомнительными денежными знаками	Алгоритм действий при обнаружении подделки Изъятие и оформление документов	
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		
УП 05. ПМ.05 Организация складского хозяйства, ведение складской документации, работа с системами учета		108
Раздел 1. Организация складского хозяйства, ведение складской документации, работа с системами учета		108
Тема 5.1. Организация рабочего места кладовщика	Содержание Требования к оборудованию и оснащению рабочей зоны Зонирование склада: приемка, хранение, отгрузка Правила техники безопасности и охраны труда Организация системы маркировки и идентификации товаров	18
Тема 5.2. Проверка товарно-сопроводительных документов	Содержание Виды сопроводительных документов (накладные, ТТН, сертификаты) Алгоритм проверки документов на соответствие Выявление расхождений и порядок их урегулирования Электронный документооборот и цифровые подписи	18
Тема 5.3. Работа в программе учета складской деятельности	Содержание Обзор популярных WMS-систем (1C, SAP, специализированные решения) Ввод приходных и расходных операций Формирование отчетов и инвентаризационных ведомостей Интеграция с другими учетными системами предприятия	18
Тема 5.4. Организация учета выдачи материальных ценностей	Содержание Порядок оформления требований-накладных Контроль лимитов отпуска материалов Система разрешений на выдачу ценностей Документирование возвратов и брака	18
Тема 5.5. Разработка системы складирования	Содержание Принципы эффективного складирования (FIFO, LIFO, FEFO) Оптимизация использования складских площадей Выбор стеллажного оборудования и систем хранения Организация адресного хранения товаров	18
Тема 5.6. Автоматизация управления складом	Содержание Внедрение штрихкодирования и RFID-технологий Использование мобильных терминалов сбора данных Настройка автоматических оповещений и регламентов Аналитика и прогнозирование складских процессов	18
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Материально-техническое обеспечение производственной практики

Производственная практика проводится в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся (далее – Профильные организации).

База прохождения производственной практики должна быть укомплектована оборудованием, техническими средствами обучения в объеме, позволяющем выполнять определенные виды работ, связанные с будущей профессиональной деятельностью обучающихся. База практики должна обеспечивать безопасные условия труда для обучающихся.

При определении мест производственной практики (по профилю специальности) для лиц с ограниченными возможностями здоровья учитываются рекомендации медико-социальной экспертизы, отраженные в индивидуальной программе реабилитации, относительно рекомендованных условий и видов труда.

3.2. Учебно-методическое обеспечение

3.2.1. Основные печатные 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.

2. Карасев, А. П. Маркетинговые исследования: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. П. Карасев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 315 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05957-1.

3. 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.

4. 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.

5. 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.

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>.

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

3.3. Общие требования к организации производственной практики

Производственная практика проводится в профильных организациях на основе договоров, заключаемых между образовательной организацией СПО и профильными организациями.

В период прохождения производственной практики обучающиеся могут зачисляться на вакантные должности, если работа соответствует требованиям программы производственной практики.

Сроки проведения производственной практики устанавливаются образовательной организацией в соответствии с ОПОП-П по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Производственная практика реализуется в форме практической подготовки и проводится как непрерывно, так и путем чередования с теоретическими занятиями по дням (неделям) при условии обеспечения связи между теоретическим обучением и содержанием практики.

3.4 Кадровое обеспечение процесса производственной практики

Организацию и руководство производственной практикой осуществляют руководители практики от образовательной организации и от профильной организации.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Индекс ПП	Код ПК, ОК	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПП 01	ПК 1.1, ПК 1.2, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06	Обучающийся проводит исследование рынка поставщиков, создает и ведет базу поставщиков и покупателей товаров. Оформляет документы, формирует, архивирует, направляет документы и информацию.	оценка выполнения производственного задания (дневник) и задания по практике (отчет); отзыв руководителя предприятия
ПП 02	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09	Обучающийся проводит маркетинговые исследования, анализирует рыночную конъюнктуру, разрабатывает стратегии продвижения товаров.	
ПП 03	ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ОК 02, ОК 03, ОК 05	Обучающийся проводит технический анализ веб-сайтов, разрабатывает контент-планы, создает рекламные модули.	
ПП 04	ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 4.3, ПК 4.4, ПК 4.5, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	Обучающийся работает на контрольно-кассовой технике, проверяет платежеспособность денежных знаков, оформляет кассовые документы.	
ПП 05	ПК 5.1, ПК 5.2, ПК 5.3, ПК 5.4, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	Обучающийся организует складское хозяйство, ведет учет товаров, использует информационные системы управления складом.	