

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

ИНСТИТУТ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

C=RU, S=Ставропольский
край, L=г. Ставрополь,
T=проректор по учебной
работе, ОУ=проректорат, ОУ=



ФЕДЕРАЛЬНОЕ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ
БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ
«СТАВРОПОЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
СНИЛС-15230589951,
ИНН-263411176761,
E=s.a.maksimovich@stgau.ru,
G=Светлана Александровна,
SN=Максимович,
CN=Максимович Светлана
Александровна

Утверждаю
Проректор по среднему
профессиональному образованию
Ряховская О.С.

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
«ПРОФЕССИОНАЛИТЕТ»**

Уровень профессионального образования
Среднее профессиональное образование

Образовательная программа
Подготовки специалистов среднего звена

38.02.08 Торговое дело

На базе основного общего образования
Форма обучения очная

Квалификация выпускника
специалист торгового дела

Одобрено на заседании педагогического совета: протокол №5 от «14» апреля 2026 г.

2026 год

ПРИЛОЖЕНИЕ 1
к ОП-П по специальности
38.02.08 Торговое дело

РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МОДУЛЕЙ

ОГЛАВЛЕНИЕ

«ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ».....	2
«ПМн.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ».....	21
«ПМн.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА».....	37
«ПМ.04 ОСВОЕНИЕ ПРОФЕССИИ РАБОЧЕГО 101775 КОНТРОЛЕР-КАССИР».....	52

Приложение 1.1
к ОП-П по специальности
38.02.08 Торговое дело

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

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

1. Общая характеристика.....	
1.1. Цель и место профессионального модуля «ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности» в структуре образовательной программы.....	
1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля.....	
2. Структура и Содержание профессионального модуля.....	
2.1. Трудоемкость освоения модуля.....	
2.2. Структура профессионального модуля.....	
2.3. Содержание профессионального модуля.....	
3. Условия реализации профессионального модуля.....	
3.1. Материально-техническое обеспечение.....	
3.2. Учебно-методическое обеспечение.....	
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля.....	

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРИМЕРНОЙ 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.

1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля

Результаты освоения профессионального модуля соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представленными в матрице компетенций выпускника (п. 4.3.3 ОП-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	номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности приемы структурирования информации формат оформления результатов поиска	-

	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	информации современные средства и устройства информатизации, порядок их применения программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства психологические основы деятельности коллектива	
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 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,	методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков; требований к порядку заполнения и ведения	поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта

	<p>создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;</p> <p>обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;</p> <p>анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;</p> <p>создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;</p> <p>составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</p> <p>обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;</p> <p>обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.</p>	<p>рабочей документации, схем электронного документооборота;</p> <p>стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.</p>	<p>товарной продукции;</p> <p>проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;</p> <p>обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);</p> <p>составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;</p> <p>подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;</p> <p>проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;</p> <p>подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.</p>
ПК 1.2.	<p>применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;</p> <p>осуществлять выбор поставщиков;</p> <p>оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</p> <p>составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных</p>	<p>правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</p> <p>структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;</p> <p>поиска и методов отбора поставщиков;</p> <p>методов и инструментов работы с базами больших данных;</p> <p>требований к порядку заполнения и ведения</p>	<p>оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</p> <p>мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;</p> <p>установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;</p> <p>составления деловых писем, предложений,</p>

	<p>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.</p>	<p>рабочей документации, схем электронного документооборота.</p>	<p>заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.</p>
ПК 1.3.	<p>применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности; составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; 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).</p>	<p>законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; особенностей составления закупочной документации; методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.</p>	<p>формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта; 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</p>

			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 внешнеэкономического контракта; осуществлять взаимодействие с участниками внешнеэкономического контракта; подготавливать коммерческие предложения, запросы; оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.	основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки; нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность; международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли; международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции; стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции; методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках; методов разработки	направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеэкономического контракта; проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеэкономического контракта (перечень разногласий); документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеэкономического

		<p>рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках;</p> <p>основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций;</p> <p>документооборота внешнеторговых сделок;</p> <p>условий внешнеторгового контракта;</p> <p>норм этики и делового общения с иностранными партнерами.</p>	<p>контракта;</p> <p>подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;</p> <p>формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;</p> <p>обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;</p> <p>формирования проекта внешнеторгового контракта;</p> <p>осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;</p> <p>подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.</p>
ПК 1.5.	<p>составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;</p> <p>осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;</p>	<p>правил оформления документации по внешнеторговому контракту;</p> <p>порядка документооборота в организации;</p> <p>основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.</p>	<p>подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;</p> <p>сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>документальное оформление отклонений</p>

	<p>обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;</p> <p>осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота.</p>		<p>от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;</p> <p>подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.</p>
ПК 1.6.	<p>осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;</p> <p>осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;</p> <p>проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;</p> <p>осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);</p> <p>использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;</p> <p>применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;</p> <p>применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;</p> <p>управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;</p> <p>оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе</p>	<p>видов торговых структур; форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка; средств, методов, инноваций в отрасли;</p> <p>организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</p> <p>основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли;</p> <p>требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;</p> <p>правил торговли; количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности</p>	<p>выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;</p> <p>организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;</p> <p>приемки товаров по количеству и качеству; соблюдения правил охраны труда.</p>

	<p>ЕГАИС; применять электронный документооборот; осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций; применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты; оформлять заказы на поставку товаров с применением 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.</p>		
--	---	--	--

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Трудоемкость освоения модуля

Наименование составных частей модуля	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	162	108
Курсовой проект (работа)	-	-
Самостоятельная работа	62	-
Практика, в т.ч.:	108	108
учебная	36	36
производственная	72	72
Промежуточная аттестация	18	18
Всего	234	198

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	Курсовой проект (работа)	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	92	36	92	54		35		
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	72	32	72	54		15		
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	72	32	72	54		12		
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	72	72						72
	Экзамен по модулю	6	-						
	Всего:	350	208	236	162		66	36	72

2.3. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятия, курсовой проект (работа)
Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках (92 часа)	
МДК. 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке	
Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	<p>Содержание</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>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.</p> <p>В том числе практических занятий и лабораторных работ</p> <p>Практическое занятие 1–2. Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на товарном рынке, формирование базы данных поставщиков на основе анализа информации.</p> <p>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</p>
Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг	<p>Содержание</p> <p>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.</p> <p>2. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий. Документальное подтверждение исполнения договоров. Организация претензионной работы.</p> <p>В том числе практических занятий и лабораторных работ</p> <p>Практическое занятие 4. Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения. Управление закупками. Разработка коммерческого предложения.</p> <p>Практическое занятие 5. Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта.</p> <p>Практическое занятие 6. Расчет и оформление заявки на поставку товаров.</p>
Тема 1.3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	<p>Содержание</p> <p>1. Условия внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки Incoterms- 2022 Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура.</p> <p>2. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков,</p>

	инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках.
	В том числе практических занятий и лабораторных работ
	Практическое занятие 7. Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта.
Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	Содержание
	1. Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.
	В том числе практических занятий и лабораторных работ
	Практическое занятие 8. Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации.
	Практическое занятие 9. Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта.
Раздел 2. Организация и осуществление продаж (72 часа)	
МДК 01.02. Организация и осуществление продаж	
Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле	Содержание
	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. 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. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные.
	2. Складское хозяйство: классификация складов, требования. Специфика использования складских площадей: требования к планировке, характеристика основных складских зон, проектирование складского помещения. Технологии складских операций и организация товародвижения в торговле с применением цифровых инструментов модуля «1С:WMS Логистика. Управление складом». Эффективное планирование складского пространства и требования к оснащению его специализированным оборудованием и мебелью. Документальное оформление и учет поступления товаров в оптовой торговле
	В том числе практических занятий и лабораторных работ
	Практическое занятие 1. Определение технико-экономических показателей работы склада. Применение методов управления процессами складской грузообработки "1С: WMS Логистика.
	Практическое занятие 2. Документальное оформление приемки товаров по количеству.
Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле	Содержание
	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. Специализация и типизация магазинов. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и регионах. Современные форматы торговых предприятий
	2. Ресурсный потенциал предприятий розничной торговли. Торгово-технологический процесс в организациях розничной торговли: сущность, структура, этапы, Содержание операций, их специфика в магазинах разных типов. Классификация услуг розничной торговли: основные и дополнительные услуги. Приемка товаров по количеству и качеству в

	розничном торговом предприятии. Подготовка товаров к продаже. Организация продажи товаров: формы и методы продажи товаров. Правила торговли
	В том числе практических и лабораторных занятий
	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»
Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле	Содержание
	1. Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах
	В том числе практических и лабораторных занятий
	Практическое занятие 4. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий.
	Практическое занятие 5. Организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий
Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд (72 часа)	
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
	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. 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.
Тема 3.2. Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд	Содержание
	1. Планирование и нормирование в сфере государственных и муниципальных закупок. Формирование планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд. Информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок
	В том числе практических занятий
	Практическое занятие 1. Составление планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.
Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок	Содержание
	1. Определение объекта закупки. Правила описания объекта закупки. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов. Критерии к товарам: национальный режим. Квотирование закупок.
	2. Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).
	В том числе практических занятий
	Практическое занятие 2. Подготовка технического задания на закупку.
	Практическое занятие 3–4. Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок.
	Практическое занятие 5. Определение процедуры закупок (открытый конкурс или аукцион) в зависимости от стоимости закупки и источников средств (собственные, заемные).
	Практическое занятие 6. Расчёт максимального размера обеспечения заявки для аукциона при разных условиях.
Тема 3.4. Государственный и	Содержание
	1. Подготовка и заключение государственного и муниципального

муниципальный контракт	контракта. Общие требования и существенные условия контракта. Осуществления закупок путем проведения открытого конкурса в электронной форме и конкурса с ограниченным участием в электронной форме. Осуществление закупок путем аукциона в электронной форме. Особенности осуществления закупок путем запроса котировок в электронной форме и запроса предложений в электронной форме. Особенности осуществления закупки у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика).
	2. Обеспечение исполнения контракта. Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий. Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком. Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта.
	В том числе практических занятий
	Практическое занятие 7. Размещение информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет. Реестр контрактов, заключенных заказчиком.
	Практическое занятие 8. Определение минимальной стоимости одного из контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения добросовестности.
Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок.	Содержание
	1. Аудит и контроль в сфере закупок. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков.
	2. Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.
	В том числе практических занятий
	Практическое занятие 9. Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика.
Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях	Содержание
	1. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций. Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях.
	2. Осуществление закупок в коммерческих организациях. Контракты по закупкам в коммерческих организациях. Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок.
	В том числе практических занятий
	Практическое занятие 10. Определение ответственности за нарушение условий поставки по ФЗ-44.
Учебная практика (36 часов)	
Виды работ:	
<ol style="list-style-type: none"> 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; 9. Подготовка алгоритма по организации претензионной работы. 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 (72 часа)
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.
Промежуточная аттестация (6 часов)
Всего 350 часов

2.4. Курсовой проект (работа)

Выполнение Курсового проекта (работы) не предусмотрено.

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинеты «Общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей» оснащенные в соответствии с приложением 3 ОП-П.

Мастерская/зона по видам работ «Учебный магазин», оснащенная в соответствии с приложением 3 ОП-П.

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

3.2. Учебно-методическое обеспечение

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

3.2.1. Основные печатные и/или электронные издания

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

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.	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	Контрольные работы, зачеты, квалификационные испытания, защита

	<p>на внутренних и внешних рынках; составляет перечень требований внешних рынков к товарной продукции организации; разрабатывает рекомендации по омологии 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</p>	<p>курсовых проектов (работ), экзамены. Интерпретация результатов выполнения практических и лабораторных заданий, оценка решения ситуационных задач, оценка тестового контроля.</p>
ПК 1.2.	<p>выполняет операции по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной последовательности с соблюдением требований к их содержанию</p>	
ПК 1.3.	<p>определяет начальную цену закупки с учетом требований федерального законодательства и проводит описание объекта закупки; составляет и оформляет закупочную документацию в соответствие с требованиями и осуществляет ее проверку для проведения закупочной процедуры; оформляет протоколы заседаний закупочных комиссий; выполняет проверку комплекта закупочной документации для обеспечения государственных, муниципальных и корпоративных нужд.</p>	
ПК 1.4.	<p>проводит анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках и составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); осуществляет документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; составляет сводные отчеты и предложения о потенциальных партнерах на внешних рынках; составляет список потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; формирует проект внешнеторгового контракта и выполняет проверку необходимой документации для его заключения; осуществляет подготовку процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.</p>	
ПК 1.5.	<p>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.</p>	
ПК 1.6.	<p>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</p>	

	установленными требованиями; соблюдает правила охраны труда при выполнении торгово-технологических операций	
ОК 01	обоснованность планирования учебной и профессиональной деятельности; соответствие результата выполнения профессиональных задач эталону (стандартам, образцам, алгоритму, условиям, требованиям или ожидаемому результату); степень точности выполнения поставленных задач.	
ОК 02	Полнота охвата информационных источников; скорость нахождения и достоверность информации; обновляемость и пополняемость знаний, влияющих на результаты учебной и производственной деятельности.	
ОК 04	Осознание своей ответственности за результат коллективной, командной деятельности, готовности к сотрудничеству, использованию опыта коллег; отсутствие негативных отзывов со стороны коллег и руководства.	
ОК 05	Демонстрация навыков грамотно общения и оформление документации на государственном языке Российской Федерации, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста	
ОК 09	Демонстрация умений понимать тексты на базовые и профессиональные темы; составлять необходимую документацию на государственном и иностранном языках	

Приложение 1.2
к ОП-П по специальности
38.02.08 Торговое дело

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

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

1. Общая характеристика.....	
1.1. Цель и место профессионального модуля «ПМн.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли» в структуре образовательной программы.....	
1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля.....	
2. Структура и Содержание профессионального модуля.....	
2.1. Трудоемкость освоения модуля.....	
2.2. Структура профессионального модуля.....	
2.3. Содержание профессионального модуля.....	
2.4. Курсовой проект (работа).....	
3. Условия реализации профессионального модуля.....	
3.1. Материально-техническое обеспечение.....	
3.2. Учебно-методическое обеспечение.....	
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля.....	

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРИМЕРНОЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

«ПМн.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 образовательной программы.

1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля

Результаты освоения профессионального модуля соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представленными в матрице компетенций выпускника (п. 4.3.3 ОП-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	номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности приемы структурирования информации формат оформления	-

	<p>информации, структурировать получаемую информацию, оформлять результаты поиска</p> <p>оценивать практическую значимость результатов поиска</p> <p>применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач</p> <p>использовать современное программное обеспечение в профессиональной деятельности</p> <p>использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач</p>	<p>результатов поиска информации</p> <p>современные средства и устройства информатизации, порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства</p> <p>психологические основы деятельности коллектива</p>	
ОК 04	<p>организовывать работу коллектива и команды</p> <p>взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности</p>	<p>психологические особенности личности</p> <p>правила оформления документов</p>	-
ОК 05	<p>грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке</p> <p>проявлять толерантность в рабочем коллективе</p>	<p>правила построения устных сообщений</p> <p>особенности социального и культурного контекста</p>	-
ОК 09	<p>понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы</p> <p>участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы</p> <p>строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности</p> <p>кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые)</p> <p>писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие</p>	<p>правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы</p> <p>основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика)</p> <p>лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности</p> <p>особенности произношения</p> <p>правила чтения текстов профессиональной направленности</p>	-

	профессиональные темы		
ПК 2.1.	<p>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.</p>	<p>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.</p>	<p>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.</p>
ПК 2.2.	<p>обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.</p>	<p>средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики</p>	<p>разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации; применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации; применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации.</p>

ПК 2.3.	обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных	порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен.	проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий; проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.
ПК 2.4.	анализировать текущую рыночную конъюнктуру.	видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности; 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 аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели;	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.

	<p>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 б и з н е с - п л а н а , современные технические средства и информационные технологии; создавать деловые электронные презентации.</p>		
ПК 2.6.	<p>собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово- экономических показателей, характеризующих деятельность организации; использовать методы экономического анализа; анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов; оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.</p>	<p>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;</p>	<p>расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов</p>

		схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа; методику анализа эффективности использования производственных ресурсов.	
ПК 2.7.	разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда; 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 финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков.	рисков: понятия и видов; методов оценки риска, связанных с бизнесом; мер снижения риска, связанных с бизнесом; методов оценки выполнимости бизнес-идеи; основных способов анализа и оценки рисков; состава моделей оценки риска; способов оценки риска ликвидности.	сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.

2.1. Трудоемкость освоения модуля

Наименование составных частей модуля	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	184	62
Курсовой проект (работа)	20	-
Самостоятельная работа	14	-
Практика, в т.ч.:	252	216
учебная	36	-
производственная	216	216
Промежуточная аттестация	24	-
Всего	446	278

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	Курсовой проект (работа)	Самостоятельная работа	Учебная практика	Производственная практика
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 2.1 ПК 2.2, ПК.2.3 ПК.2.4 ПК.2.5 ПК .2.6 ПК 2.7 ПК 2.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	Раздел 1. Технология проведения маркетинговых исследований	54	24	54	42		6		
ПК 2.1 ПК 2.2, ПК.2.3 ПК.2.4 ПК.2.5 ПК .2.6 ПК 2.7 ПК 2.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	Раздел 2. Ценообразование в торговой деятельности.	60	16	54	34	20			
ПК 2.1 ПК 2.2, ПК.2.3 ПК.2.4 ПК.2.5 ПК .2.6 ПК 2.7 ПК 2.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	Раздел 3. Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы.	74	40	74	60		8		
ПК 2.1 ПК 2.2, ПК.2.3 ПК.2.4 ПК.2.5 ПК .2.6 ПК 2.7 ПК 2.8 ОК 01, ОК 02,	Учебная практика	36	36					36	

ОК 04, ОК 05, ОК 09								
ПК 2.1 ПК 2.2, ПК.2.3 ПК.2.4 ПК.2.5 ПК .2.6 ПК 2.7 ПК 2.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	Производственная практика	72	72					72
	Промежуточная аттестация	18	18				36	72
	Всего:	418	266	292	272	20	36	72

2.3. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятия, курсовой проект (работа)
Раздел 1. Технология проведения маркетинговых исследований (64 часа)	
МДК 02.01 Технология проведения маркетинговых исследований	
Тема 1.1. Понятия и сущность маркетинговых исследований	Содержание
	1. Цели, задачи и функции маркетинговых исследований. Предмет, объект и основные направления маркетинговых исследований. Понятие и роль маркетинговых исследований в системе маркетинга.
	2. Основные этапы становления и развития маркетинговых исследований. Разработка исследований, сбор данных, анализ данных, формирование основных выводов и интерпретация результатов. Специализированные программные продукты, применяемые в маркетинге.
	3. Основные понятия, цели и задачи проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга. Принципы маркетинговых исследований.
	В том числе практических занятий и лабораторных работ
	Практическое занятие 1. Построение дерева целей маркетинговых исследований.
	Практическое занятие 2. Постановка цели и определение задач маркетинговых исследований на предприятиях торговли. Составление программы маркетингового исследования исходя из поставленных целей и задач.
Тема 1.2. Сущность и Содержание маркетинговой информационной системы	Практическое занятие 3. Решение ситуационных задач
	Содержание
	1. Основные понятия и принципы маркетинговой информационной системы.
	2. Структура и основные этапы проведения маркетингового исследования.
Тема 1.3. Типы маркетинговых исследований	В том числе практических занятий и лабораторных работ
	Практическое занятие 4. Выявление проблемы и определение этапов проведения маркетинговых исследования на примере предприятия торговли (предприятие определяется по выбору студентов).
	Содержание
	1. Поисковые, описательные и пояснительные исследования. Качественные и количественные маркетинговые исследования. Постоянные и разовые исследования
	В том числе практических занятий и лабораторных работ
	Практическое занятие 5. Определение типа маркетингового

	исследования по выявленным проблемам деятельности торговой организации.
	Практическое занятие 6. Сравнительная характеристика типов маркетингового исследования. Их преимущества и недостатки, области применения.
	Практическое занятие 7. Решение ситуационных задач. Сбор вторичной информации.
	Практическое занятие 8. Разработайте сценарий проведения маркетингового исследования методом фокус-групп. Раскройте достоинства и недостатки метода фокус-группы.
Тема 1.4. Технология проведения маркетинговых исследований внешней и внутренней среды	Содержание
	1. Методы маркетинговых исследований определения емкости целевого рынка: источники получения маркетинговой информации и способы анализа спроса, в том числе в Яндекс.Вордстат и Google Trends. Методы маркетинговых исследований определения рисков бизнеса, оценки внешней среды компании: PEST-анализ. SWOT – анализ – метод маркетингового исследования внешней и внутренней среды компании.
	2. Методы оценки конкурентной среды и конкурентоспособности товара
	В том числе практических занятий и лабораторных работ
	Практическое занятие 9. Определение емкости целевого рынка предприятия торговли с использованием программных продуктов (предприятие определяется по выбору обучающихся).
	Практическое занятие 10. Решение ситуационных задач методом PEST-анализа
	Практическое занятие 11. Определение конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках (товар определяется по выбору обучающихся).
	Практическое занятие 12. Решение ситуационных задач методом SWOT-анализа
Тема 1.5. Основные понятия и методы кабинетных маркетинговых исследований	Содержание
	1. Сущность кабинетных маркетинговых исследований и их характеристика.
	2. Методы кабинетных маркетинговых исследований: традиционный (классический) анализ; контент-анализ документов; информативно-целевой анализ
	В том числе практических занятий и лабораторных работ
	Практическое занятие 13. Определение рыночной доли присутствия торгового предприятия традиционным методом исследования (предприятие определяется по выбору обучающихся).
	Практическое занятие 14. Решение ситуационной задачи. Проведение кабинетных маркетингового исследования с помощью интернет-ресурсов
	Практическое занятие 15. Оценка финансовых показателей деятельности торговой организации по данным финансовой отчетности, как источник информации для оценки внутренней среды торгового предприятия.
Тема 1.6. Основные понятия и методы полевых маркетинговых исследований	Содержание
	1. Наблюдение как важнейший метод сбора маркетинговой информации. Методы сбора первичной информации (анкетирование, экспертные оценки, телефонное интервью, групповое интервью (фокус-групп)).
	2. Панельные исследования. Экспериментальные (опытные) исследования. Проективные методы исследований. Проведение

	исследований методом Eye tracking (Ай Трекинг).
	В том числе практических занятий и лабораторных работ
	Практическое занятие 16. Определение круга вопросов. Выбор типа анкет. Составление анкет с целью проведения маркетингового исследования
	Практическое занятие 17. Сбор первичной информации для проведения маркетингового исследования с использованием программных продуктов
Тема 1.7. Система выборочных маркетинговых исследований	Содержание
	1. Основные понятия, используемых при проведении выборочных исследований. Виды выборки
	2. Основные этапы проектирования и определения объема выборки.
	В том числе практических занятий и лабораторных работ
	Практическое занятие 18. Построение программы выборочного маркетингового исследования. Сбор информации для проведения выборочного исследования.
Тема 1.8. Обработка результатов маркетинговых исследований	Содержание
	1. Методы обработки данных маркетинговых исследований
	2. Программные продукты, используемые при обработке данных результатов маркетинговых исследований
	В том числе практических занятий и лабораторных работ
	Практическое занятие 19. Обработка результатов маркетинговых исследований с применением программных продуктов
Тема 1.9. Оформление отчета маркетинговых исследований	Содержание
	1. Содержание и структура отчета маркетинговых исследований.
	2. Оформление и методы презентации отчета с помощью цифровых технологий.
	В том числе практических занятий и лабораторных работ
	Практическое занятие 20. Подготовка отчета по результатам маркетингового исследования.
	Практическое занятие 21. Презентация отчета результатов маркетингового исследования с использованием программных продуктов
Раздел 2. Ценообразование в торговой деятельности (100 часов)	
МДК 03.02. Ценообразование в торговой деятельности	
Тема 2.1. Цена как экономическая категория	Содержание
	1. Понятие цены. Теоретические концепции цены.
	2. Виды и функции цен
	3. Конкурентные и монопольные цены.
	4. Особенности формирования цен на факторы производства
	3. Состав и структура цены.
	4. Формы и методы государственного регулирования.
	В том числе практических занятий и лабораторных работ
	Практическое занятие № 1 Решение задач на определение цены с учетом ее структуры
Тема 2.2. Методы ценообразования	Содержание
	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
	В том числе практических занятий и лабораторных работ

	Практическое занятие № 2 Решение задач на расчет цены изготовителя методом полных затрат
	Практическое занятие № 3 Решение задач на расчет цены изготовителя методом стандартных полных затрат
	Практическое занятие № 4 Решение задач на расчет цены методом удельной цены
	Практическое занятие № 5 Решение задач на расчет цены агрегатным методом и методом регрессии
Тема 2.3 Основные ценообразующие факторы, учитываемые при формировании цен торговых предприятий	Содержание
	1. Структура рынка
	2. Конкурентная среда
	3. Тип товара и эластичность спроса.
	4. Ценность товара и прочие факторы, влияющие на ценообразование
	В том числе практических занятий и лабораторных работ
	Практическое занятие № 6 Решение задач на определение коэффициента эластичности спроса от цены. Расчет цены методом максимизации продаж с учетом эластичности спроса
Тема 2.4 Особенности ценообразования в сфере торговли, в том числе в электронной торговле	Практическое занятие № 7 Решение задач на определение максимально допустимой цены на единицу продукции
	Содержание
	1. Экономическое Содержание торговой услуги
	2. Особенности ценообразования в сфере услуг
	3. Классификация торговых услуг
	4. Цены на отдельные виды услуг
	В том числе практических занятий и лабораторных работ
Тема 2.5. Торговая надбавка и методы ее определения	Практическое занятие № 8 Решение задач на определение цены на отдельные виды торговых услуг: Расчет цен на товары в оптовой, закупочной, розничной, электронной торговле.
	Содержание
	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
	В том числе практических занятий и лабораторных работ
	Практическое занятие № 9 Решение задач на расчет цены балловым методом
	Практическое занятие № 10 Решение задач на расчет цены методом вмененной потребительской оценки
Тема 2.6. Политика цен и стратегия ценообразования	Практическое занятие № 11 Решение задач на расчет торговых надбавок
	Содержание
	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 В том числе практических занятий и лабораторных работ Практическое занятие № 12–13. Решение задач на определение ценовой стратегии.
Тема 2.7 Методы ценового стимулирования продаж	Содержание 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 В том числе практических занятий и лабораторных работ Практическое занятие № 14 Решение задач на оценку целесообразности и эффективности ценовых мероприятий по стимулированию продаж Практическое занятие № 15 Решение задач на определение скидок от цены продаж и покупок. Предложения скидок при разработке программы лояльности для постоянных покупателей
Тема 2.8 Ценообразование во внешнеэкономической деятельности	Содержание 1. Внешнеторговые операции и ценообразование 2. Экспортно-импортные цены 3. Таможенные пошлины и тарифы 4. Порядок исчисления таможенных пошлин В том числе практических занятий и лабораторных работ Практическое занятие № 16 Решение задач на определение базисной экспортной цены. Расчет импортных внешнеторговых цен Практическое занятие № 17 Расчет эффективности сделки на основе экспортно-импортных цен
Тема 2.9. Налоги и ценообразование	Содержание 1. Налоги в составе цены 2. Акцизы 3. Налог на добавленную стоимость 4. Налоговый контроль за ценообразованием. В том числе практических занятий и лабораторных работ Практическое занятие № 18 Расчет суммы акциза. Практическое занятие № 19 Расчет на определение ставки и суммы налога на добавленную стоимость. Расчет цены с НДС по разным ставкам. Практическое занятие № 20. Расчет суммы НДС к возмещению/вычету из цены поставки товара.
Тема 2.10 Государственная политика и ценообразование	Содержание 1. Государственная ценовая политика и регулирование цен 2. Государственный контроль ценообразования и применения цен 3. Единая тарифная политика базовых отраслей Российской Федерации В том числе практических занятий и лабораторных работ Практическое занятие № 21 Решение задач на определение уровня регулирования оптовой и розничной цены
Раздел 3. Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы (108 часов)	
МДК 02.03. Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы	
Тема 3.1. Предпринимательская идея и ее выбор	Содержание 1. Понятие и Содержание предпринимательства. Деловые интересы в предпринимательстве. Предпринимательская идея и ее выбор Источники формирования предпринимательских идей.

	Методы выработки предпринимательских идей.
	2. Процесс генерации предпринимательской идеи. Общая схема предпринимательских действий. Основные типы ключевых факторов успеха.
	3. Основные стадии жизненного цикла товара: генерирование деловой идеи, экспертная оценка идей, сбор и анализ рыночной информации, экспертная оценка информации, полученной в процессе осмысления идеи, принятие предпринимательского решения
	В том числе практических занятий и лабораторных работ
	Практическое занятие 1: Разработка товарной модификации, ввод товара.
Тема 3.2. Технология, основные принципы и структура управления бизнесом	Содержание
	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. Понятие организационной структуры управления предпринимательской единицей. Факторы, определяющие выбор типа организационных структур управления.
	3. Информационные и технические средства управления бизнесом. Показатели оценки эффективности управления бизнесом.
	В том числе практических занятий и лабораторных работ
	Практическое занятие 2: Построение организационной структуры управления предпринимательской единицы
Тема 3.3. Бизнес-план и его роль в современном предпринимательстве	Содержание
	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. Инвестиционный план как разновидность бизнес-плана. Характеристика, назначение, перспективы и область применения. Основные цели составления инвестиционных бизнес-планов.
	В том числе практических занятий и лабораторных работ
	Практическое занятие 3. Составление визитки команды. Влияние визитки команды, имиджа и деловой репутации разработчиков бизнес-плана на принятие решения инвестора.
	Практическое занятие 4. Определение миссии, цели, задачи бизнеса. Определение формы ведения предпринимательской деятельности.
	Практическое занятие 5. Определение типов бизнес-плана
Тема 3.4. Структура и функции бизнес-плана	Содержание
	1. Основные функции бизнес-плана. Основные правила и схема построения процесса разработки бизнес-плана.
	2. Технология разработки и структура бизнес-плана
	В том числе практических занятий и лабораторных работ
	Практическое занятие 5. Формирование и описание бизнес-идеи
	Практическое занятие 6. Первоначальная подготовка резюме бизнес-плана. Инвестиционное предложение.
Тема 3.5. Основные источники финансирования предпринимательской единицы.	Содержание
	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.

	<p>Бизнес-ангелы.</p> <p>2. Система налогов и сборов Российской Федерации. Виды систем налогообложения в России. Налоговое планирование как источник финансирования предпринимательской единицы.</p> <p>В том числе практических занятий и лабораторных работ</p> <p>Практическое занятие 7–8. Расчет размеров выплат по процентным ставкам кредитования, лизинговым операциям, договорам франчайзинга.</p> <p>Практическое занятие 9–10. Выбор системы налогообложения для ведения бизнеса.</p>
<p>Тема 3.6. Анализ и оценка рисков</p>	<p>Содержание</p> <p>1. Виды предпринимательских рисков. Экспертный анализ рисков. Количественный анализ риска. Методика оценки предпринимательских рисков.</p> <p>2. Модель Остервальдера и Пинье.</p> <p>3. Страхование рисков и иные способы минимизации рисков.</p> <p>В том числе практических занятий и лабораторных работ</p> <p>Практическое занятие 11. Применение Pest – анализа с целью определения предпринимательских рисков. Выбор форм страхования предпринимательских рисков.</p>
<p>Тема 3.7. Технология разработки разделов бизнес-плана предпринимательской единицы</p>	<p>Содержание</p> <p>1. Общая характеристика бизнеса, описание предпринимательской единицы. Описание модели Остервальдера для разработки бизнес-моделей.</p> <p>2. Краткая характеристика проекта. Описание бизнес-идеи. Матрица Ансоффа и стратегии роста бизнеса.</p> <p>3. Факторы инвестиционной привлекательности бизнес-проекта.</p> <p>4. План маркетинга. Применение метода 5W Шеррингтона для сегментации рынка. Сегменты рынка B2B, B2C, B2G, C2C, их характеристика и отличия. Характеристика рынков сбыта.</p> <p>5. Производственный и организационный план.</p> <p>6. Финансовый план.</p> <p>7. Резюме бизнес-плана.</p> <p>В том числе практических занятий и лабораторных работ</p> <p>Практическое занятие 12. Описание предпринимательской единицы/компании/бизнеса.</p> <p>Практическое занятие 13. Разработка логотипа фирмы и составление слогана с применением специализированных цифровых инструментов.</p> <p>Практическое занятие 14. Оценка целевого рынка. Применение метода 5W Шеррингтона для определения целевой аудитории.</p> <p>Практическое занятие 15. Составление анкеты для опроса потенциальных клиентов, проведение опроса в сети Интернет, социальных мессенджерах и иных цифровых аналогах.</p> <p>Практическое занятие 16. Планирование рабочего процесса. Определение бизнес-процессов и составление схемы ведения предпринимательской деятельности.</p> <p>Практическое занятие 17. Разработка организационной структуры управления компании. Структурные подразделения компании, их описание и функциональное назначение.</p>
<p>Тема 3.8. Финансовое моделирование деятельности предпринимательской единицы</p>	<p>Содержание</p> <p>1. Финансовое планирование как раздел бизнес-плана. Основные этапы составления финансового плана компании. Методика расчета финансовых показателей.</p> <p>2. Расчет точки безубыточности.</p>

	В том числе практических занятий и лабораторных работ
	Практическое занятие 18. Заполнение нормативов для проведения экономических расчетов. Составление бюджета инвестиций на приобретение оборудования.
	Практическое занятие 19. Расчет потребности в оборотном капитале. Прочие расходы стартового периода. Определение рыночной цены товара. Расчет себестоимости товара, определение розничной цены.
	Практическое занятие 20. Составление плана продаж в натуральном и стоимостном выражении.
	Практическое занятие 21–22. Составление плана переменных расходов.
	Практическое занятие 23. Расчет точки безубыточности по данным реального бизнес-плана
Тема 3.9. Методы оценки эффективности инвестиционного проекта	Содержание
	1. Основные показатели оценки экономической эффективности инвестиционного проекта. Методы оценки инвестиционных проектов.
	2. Выбор ставки дисконтирования. Обоснование выбора ставки дисконтирования. Расчет простого периода окупаемости проекта (PaybackPeriod)
	3. Основные показатели оценки социальной эффективности инвестиционного проекта
	В том числе практических занятий и лабораторных работ
	Практическое занятие 24. Расчет экономической окупаемости инвестиционного проекта с учетом различных сценариев
	Практическое занятие 25–26. Расчет основных показателей оценки экономической эффективности инвестиционного проекта: 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)
Тема 3.10. Современные программные продукты, используемые для разработки и презентации бизнес- плана/инвестиционного проекта	Содержание
	1. Специализированные программные продукты, используемые для составления бизнес-плана, разработки финансовой модели бизнеса и презентации инвестиционного проекта.
	2. Основные правила оформления презентаций инвестиционного проекта
	В том числе практических занятий и лабораторных работ
	Практическое занятие 27–29. Разработка бизнес-плана с применением специализированных программных продуктов (по выбору образовательной организации) Практическое занятие 30–31. Оформление и презентация бизнес-плана / инвестиционного проекта
Курсовой проект (работа) 20 часов	
Учебная практика (36 часов)	
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.

Производственная практика (72 часа)

Виды работ

1. Изучение и анализ рынка, выявление проблем и формулирования целей маркетингового исследования
2. Составление программы маркетингового исследования исходя из поставленных целей и задач.
3. Определение этапов проведения маркетинговых исследования на примере предприятия торговли.
4. Разработка плана проведения маркетингового исследования и согласование с руководителем учебной практики.
5. Определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования. Их описание и назначение в ходе проведения маркетингового исследования.
6. Поиск первичной и вторичной маркетинговой информации.
7. Проведения маркетингового исследования в установленные сроки с использованием инструментов комплекса маркетинга и сквозных цифровых технологий.
8. Выявление конкурентов исследуемого торгового предприятия. Определение конкурентных преимуществ исследуемого торгового предприятия на внутреннем и внешних рынках
9. Подготовка предложений по улучшению системы продвижения товаров, повышения объемов продаж торговой организации.
10. Оформление результатов маркетингового исследования.
11. Исследование рынка, проведение статистических исследований по ценовым показателям
12. Сбор, мониторинг и систематизация ценовых показателей товаров, пользующихся наибольшим спросом в торговой организации, по данным которой проводится маркетинговое исследование.
13. Применение сквозных цифровых технологий при проведении работ по анализу ценовых

показателей товаров (перечень товаров подбирает обучающийся по согласованию с руководителем учебной практики).

14. Анализ ценовой политики и ценовой стратегии исследуемой торговой организации.
15. Установление ценовых конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках.
16. Оформление результатов анализа ценовой политики и ценовой стратегии торгового предприятия.
17. Представление презентации по итогам анализа ценообразования торгового предприятия.
18. Проверка обоснованности заявленных цен на товары, работы, услуги
19. Разработка, внедрение и совершенствование политики ценообразования в организации

Промежуточная аттестация 24 часов

Всего 446 часов

2.4. Курсовой проект (работа)

Предусмотрено выполнение курсовой работы.

Тематики курсовых работ :

1. Эволюция подходов к ценообразованию в торговле: от классических теорий к современным концепциям.
2. Сравнительный анализ методов ценообразования, ориентированных на затраты, рынок и ценность для потребителя.
3. Ценовая эластичность спроса как ключевой фактор формирования эффективной ценовой политики в торговле.
4. Влияние макроэкономических факторов (инфляция, курс валют, процентные ставки) на ценообразование в торговой деятельности.
5. Психологические инструменты ценообразования и их применение для стимулирования продаж в рознице.
6. Разработка имитационной модели ценообразования для прогнозирования реакции рынка на изменения цен.
7. Место и роль ценовой политики в общей стратегии развития торгового предприятия.
8. Анализ взаимосвязи ценовой политики и управления ассортиментом в торговых сетях.
9. Современные тенденции и вызовы в области ценообразования, связанные с цифровизацией и развитием онлайн-торговли.
10. Этические аспекты ценообразования в торговле: добросовестная конкуренция и защита прав потребителей.
11. Разработка ценовой стратегии для выхода нового товара на рынок (на примере конкретного продукта/бренда).
12. Оптимизация ценообразования в торговой сети с использованием ABC-анализа.
13. Формирование конкурентных цен на товары повседневного спроса в условиях монополистической конкуренции.
14. Разработка программы лояльности и системы скидок для удержания клиентов и увеличения среднего чека.
15. Анализ и оптимизация ценообразования на товары импульсного спроса.
16. Специфика ценообразования в секторе "FMCG" (товары повседневного спроса): драйверы и ограничения.
17. Ценообразование в сегменте "премиум" и "люкс" в розничной торговле: особенности и инструменты.
18. Управление ценами на распродажах и акциях: расчет маржинальности и оценка эффективности.
19. Анализ ценовой политики конкурентов и разработка контрмер для торгового предприятия.

20. Использование ценовых сигналов и "якорей" при формировании привлекательных предложений для покупателей.
21. Разработка ценовой политики для мультибрендовых розничных магазинов.
22. Ценообразование в условиях сезонности: управление ценами на товары с переменным спросом.
23. Анализ эффективности различных стратегий ценообразования (например, "снятие сливок", проникновение на рынок) на реальных примерах.
24. Влияние упаковки и брендинга на воспринимаемую ценность товара и готовность потребителя платить более высокую цену.
25. Разработка системы ценового мониторинга и анализа для торговой сети.
26. Особенности ценообразования при продаже товаров длительного пользования (бытовая техника, электроника).
27. Ценообразование услуг в торговле: формирование стоимости консультаций, доставки, установки.
28. Применение динамического ценообразования в офлайн-торговле: возможности и ограничения.
29. Стратегии ценообразования для снижения товарных запасов и повышения оборачиваемости.
30. Разработка системы ценообразования с учетом жизненного цикла товара.

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинеты «Общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей» оснащенные в соответствии с приложением 3 ОП-П.

Мастерская/зона по видам работ «Учебный магазин», оснащенные в соответствии с приложением 3 ОП-П.

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

3.2. Учебно-методическое обеспечение

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

3.2.1. Основные печатные и/или электронные издания

1. Бизнес-планирование: учебник / под ред. Т.Г. Попадюк, В.Я. Горфинкеля. — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2021. — 296 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0617-4. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1247086> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

2. Васильев, Г. А. Маркетинг розничного торгового предприятия: учебное пособие / Г. А. Васильев, А. А. Романов, В. А. Поляков. - Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2022. - 159 с. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0628-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/967468> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

3. Иванов, Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 182 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016902-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1343176> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК, ОК	Критерии оценки результата (показатели освоённости компетенций)	Формы контроля и методы оценки
ПК 2.1	Составляет план проведения маркетингового исследования Устанавливает сроки и требования к проведению маркетингового исследования Определяет маркетинговые инструменты, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования Осуществляет поиск первичной и вторичной маркетинговой информации	Контрольные работы, зачеты, квалификационные испытания, экзамены. Интерпретация результатов выполнения практических и лабораторных заданий, оценка решения ситуационных задач, оценка тестового контроля.
ПК 2.2	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	Проводит сбор, мониторинг и систематизирует ценовые показатели товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	
ПК 2.4	Обосновывает конкурентные преимущества товара на внешнем и внутренних рынках	
ПК 2.5	Соблюдает правила и принципы разработки бизнес-плана (полнота и точность составления разделов бизнес-плана) Использует информационные технологии в процессе составления бизнес-плана Использует информацию специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана.	
ПК 2.6	Рассчитывает и обосновывает результаты анализа финансовых результатов деятельности организации Применяет различные платформы в системе продвижения товаров (услуг) организации	
ПК 2.7	Обосновывает разработанные мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности	
ПК 2.8	Составляет план сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы Выявляет проблемы и риски предпринимательской деятельности	
ОК 01	- Обоснованность планирования учебной и профессиональной деятельности; - соответствие результата выполнения профессиональных задач эталону (стандартам, образцам, алгоритму, условиям, требованиям или ожидаемому результату); - степень точности выполнения поставленных задач.	
ОК 02	- Полнота охвата информационных источников; - скорость нахождения и достоверность информации; - обновляемость и пополняемость знаний, влияющих на	

	результаты учебной и производственной деятельности.	
ОК 04	- Осознание своей ответственности за результат коллективной, командной деятельности, готовности к сотрудничеству, использованию опыта коллег; - отсутствие негативных отзывов со стороны коллег и руководства.	
ОК 05	- Демонстрация навыков грамотно общения и оформление документации на государственном языке Российской Федерации, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста	
ОК 09	- Демонстрация умений понимать тексты на базовые и профессиональные темы; - составлять необходимую документацию на государственном и иностранном языках	

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

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

1. Общая характеристика.....	
1.1. Цель и место профессионального модуля «ПМн.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга» в структуре образовательной программы.....	
1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля.....	
2. Структура и Содержание профессионального модуля.....	
2.1. Трудоемкость освоения модуля.....	
2.2. Структура профессионального модуля.....	
2.3. Содержание профессионального модуля.....	
3. Условия реализации профессионального модуля.....	
3.1. Материально-техническое обеспечение.....	
3.2. Учебно-методическое обеспечение.....	
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля.....	

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРИМЕРНОЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

«ПМн.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.

1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля

Результаты освоения профессионального модуля соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представленными в матрице компетенций выпускника (п. 4.3.3 ОП-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	номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности приемы структурирования информации формат оформления результатов поиска информации современные средства и	-

	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	устройства информатизации, порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства психологические основы деятельности коллектива	
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 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 3.1.	выявлять технические ошибки в работе веб-сайта; документировать выявленные ошибки в работе веб-сайта; формулировать предложения по исправлению выявленных технических ошибок и	основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов; основы веб-технологии; основы веб-дизайна; основы компьютерной грамотности; методы обработки текстовой информации; правила реферирования,	проведения технического анализа аудируемого веб-сайта; проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта; проведения аудита визуально-эстетического

	<p>ошибок в эргономичности (юзабилити);</p> <p>выявлять технические преимущества веб-сайтов конкурентов;</p> <p>выявлять особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины;</p> <p>использовать инструменты для проведения технического аудита.</p>	<p>аннотирования и редактирования текстов;</p> <p>основы письменной деловой коммуникации</p> <p>использовать инструменты для проведения технического аудита;</p> <p>правил составления и план документа аудита интернет-маркетинга организации;</p> <p>основ оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;</p> <p>способов корректировки внутренних ошибок веб-сайта;</p> <p>особенности функционирования современных систем администрирования веб-сайтов;</p> <p>особенности функционирования современных поисковых машин;</p> <p>правила формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщаемого поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта</p>	<p>решения аудируемого вебсайта.</p>
ПК 3.2.	<p>определять факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче;</p> <p>составлять список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи;</p> <p>актуализировать информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";</p> <p>анализировать собранную информацию и принимать решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по</p>	<p>внутренних ошибок веб-сайта, влияющих на результат работы поисковых машин, и способов устранения ошибок;</p> <p>особенностей функционирования современных систем администрирования веб-сайтов;</p> <p>правил составления и критериев качества списка ключевых слов и словосочетаний;</p> <p>стандартов делового общения в письменной и устной форме;</p> <p>особенностей</p>	<p>анализа поисковой выдачи;</p> <p>анализа веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи;</p> <p>анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";</p> <p>определения стратегии поискового продвижения;</p> <p>проверки и корректировки списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении;</p> <p>анализа присутствия компании в</p>

	<p>требованиям поисковой машины;</p> <p>составлять список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;</p> <p>анализировать релевантность составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта; анализировать список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию.</p>	<p>функционирования современных поисковых машин;</p> <p>правил формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщающего поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта;</p> <p>правил формирования основных тегов (заголовков страницы, ключевых слов страницы, описания страницы);</p> <p>методов обработки текстовой и графической информации;</p> <p>основ копирайтинга и веб-райтинга.</p>	<p>информационном пространстве на основе данных из поисковых систем.</p>
ПК 3.3.	<p>определять маркетинговые стратегии;</p> <p>составлять smm-стратегии;</p> <p>составлять контент-планы;</p> <p>создавать стратегии продвижения;</p> <p>сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов.</p>	<p>основ эргономичности (юзабилити) веб-сайтов и веб-дизайна;</p> <p>правил реферирования, аннотирования и редактирования текстов.</p>	<p>определения стратегии продвижения в социальных сетях.</p>
ПК 3.4.	<p>разрабатывать уникальные торговые предложения;</p> <p>разрабатывать рекламные модули;</p> <p>создавать стратегии продвижения;</p> <p>сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов;</p> <p>обосновывать выбор целевой аудитории;</p> <p>создавать тексты и рекламные слоганы.</p>	<p>перечня (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети Интернет;</p> <p>особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа.</p>	<p>размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»;</p> <p>размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет».</p>
ПК 3.5.	<p>создания текстов для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций;</p> <p>различать виды текстов;</p> <p>рассчитать бюджет на создание лендинга;</p> <p>писать технические задания на создание лендинга для</p>		<p>разработки лендинга.</p>

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

2.1. Трудоемкость освоения модуля

Наименование составных частей модуля	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	108	36
Курсовой проект (работа)	-	-
Самостоятельная работа	26	-
Практика, в т.ч.:	144	144
учебная	36	36
производственная	72	72
Промежуточная аттестация	12	12
Всего	356	296

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	Курсовой проект (работа)	Самостоятельная работа	Учебная практика	Производственная практика
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5. ПК 3.6 ОК 01, ОК 02 ОК 04, ОК 05, ОК 09	Технология интернет-маркетинга	108	36	108	76		26		
ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5. ПК 3.6 ОК 01, ОК 02 ОК 04, ОК 05, ОК 09	Учебная практика	36	36					36	
ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5. ПК 3.6 ОК 01, ОК 02 ОК 04, ОК 05, ОК 09	Производственная практика	72	72						72
	Промежуточная аттестация	12							
	Всего:	222	144	108	76		26	36	72

1.3. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятия, курсовой проект (работа)
Раздел 1. Технология интернет-маркетинга (108 часов)	
МДКн.03.01 Технология интернет-маркетинга	
Тема 1.1. Основы маркетинга	Содержание
	1. Процесс управления маркетингом, основные этапы, проблемы реализации.
	2. Сегментирование рынка и позиционирование товара на рынке.
	3. Организация службы маркетинга на предприятии.
	4. Маркетинговая среда предприятия в рыночной экономике.
	5. Основные факторы микросреды функционирования фирмы.
	6. Основные факторы макросреды функционирования фирмы.
	7. Жизненный цикл товаров: основные стадии.
	8. Продвижение товаров и услуг.
	В том числе практических занятий
	Практическое занятие 1. Разработка схемы жизненного цикла товаров
Тема 1.2. Определение характеристики	Содержание
	1. Цели и задачи интернет-маркетинга. Термины и определения, относящиеся к интернет-маркетингу.

интернет-маркетинга	<p>2. Основные клиенты интернет-маркетинга.</p> <p>3. Преимущества интернет-маркетинга для различных групп пользователей</p> <p>4. Маркетинговые сервисы поисковых систем, маркетинговые программы и информационные системы</p>
<p>Тема 1.3. Инновации в маркетинге</p>	<p>Содержание</p> <p>1. Сервисные программы для оценки потребительской ценности. Программы лояльности</p> <p>2. Новые решения для рекламы: Digital Signage, Indoor TV.</p> <p>3. Информационные системы управления опытом потребителей</p> <p>В том числе практических занятий</p> <p>Практическое занятие 2. Разработка форм опроса для сайта произвольной компании с целью определения отношения клиентов к ее товарам (услугам) с использованием цифровых технологий и электронной почты клиента</p> <p>Практическое занятие 3. Формирование отчета по поиску числа посетителей сайта, используя возможности маркетинговой программы (SerpParser или аналогичной): составьте отчет по поиску числа посетителей сайта предприятия по месяцам и дням, в том числе из разных поисковых систем.</p>
<p>Тема 1.4 Целевая аудитория проекта в интернет-маркетинге</p>	<p>Содержание</p> <p>1. Понятие «целевая аудитория», виды целевой аудитории и способы ее анализа.</p> <p>2. Определение, сегментация и составление портрета целевой аудитории проекта.</p> <p>В том числе практических занятий</p> <p>Практическое занятие 4. Анализ внешней среды предприятия</p> <p>Практическое занятие 5. Анализ внутренней среды предприятия</p> <p>Практическое занятие 6. Определение целевой аудитории: выделить сегменты целевой аудитории, составить описание каждого сегмента с учетом следующих характеристик: фото типичного представителя, пол, возраст, география проживания, семейное положение, образование, доход, профессиональная деятельность, интересы, стиль жизни</p>
<p>Тема 1.5. Анализ готовности веб-сайта к продвижению</p>	<p>Содержание</p> <p>1. Исследование основ эргономичности (юзабилити) веб-сайтов, веб-технологии, веб-дизайна, компьютерной грамотности</p> <p>2. Методы обработки текстовой информации, правила реферирования, цитирования и редактирования текстов,</p> <p>3. Основы письменной деловой коммуникации использования инструментов для проведения технического аудита</p> <p>4. Правила составления и план документа аудита интернет-маркетинга организации.</p> <p>5. Основы оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин. Способы корректировки внутренних ошибок веб-сайта</p> <p>В том числе практических занятий</p> <p>Практическое занятие 7. Выявление технических ошибок в работе веб-сайта и их документирование</p> <p>Практическое занятие 8. Разработка предложений по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити)</p> <p>Практическое занятие 9. Выявление и анализ технических преимуществ веб-сайтов конкурентов</p> <p>Практическое занятие 10. Исследование особенностей эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющих на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины</p>

	Практическое занятие 11. Анализ и применение инструментов для проведения технического аудита
Тема 1.6. Анализ интернет-пространства и поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	Содержание
	1. Анализ внутренних ошибок веб-сайта, влияющих на результат работы поисковых машин, и способов устранения ошибок, особенностей функционирования современных систем администрирования веб-сайтов.
	2. Организация правил составления и критериев качества списка ключевых слов и словосочетаний, стандартов делового общения в письменной и устной форме, особенностей функционирования современных поисковых машин.
	3. Анализ правил формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщающего поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта.
	4. Правила формирования основных тегов (заголовков страницы, ключевых слов страницы, описания страницы).
	5. Методы обработки текстовой и графической информации основ копирайтинга и веб-райтинга.
	В том числе практических занятий
	Практическое занятие 12. Анализ практических ситуаций на определение факторов, влияющих на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче. Составление списка ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи.
	Практическое занятие 13. Анализ практических ситуаций на актуализацию информации о поведении пользователей веб-сайтов и заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», анализ собранной информации и принятие решения о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины.
	Практическое занятие 14. Анализ практических ситуаций по составлению списка ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин
	Практическое занятие 15. Анализ релевантности составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта, анализ списка ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию
	Практическое занятие 16. Создание информационных материалов методического характера
	Практическое занятие 17. Составление аналитической справки, в которой будет проведен анализ присутствия заказчика в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем
	Практическое занятие 18. Анализ конкурентов. Анализ результатов поиска не менее 5 аналогичных проектов (конкурентов), в соответствии с заданием, и составление аналитической справки, в которой проведен анализ проектов (конкурентов) не менее чем по 5 критериям.
Тема 1.7. Разработка стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализация в сети «Интернет»	Практическое занятие 19. Составление таблицы сравнительного анализа аналогичных проектов (конкурентов), в соответствии с заданием, проведение анализа проектов.
	Практическое занятие 20. Выявление страниц и (или) аккаунтов проектов (конкурентов) с проведением сравнительного анализа
	Содержание
	1. Понятие «стратегия продвижения». Виды и закономерности стратегии продвижения. Концепция продвижения, цели и задачи продвижения.
	2. Целевая аудитория, модели поведения аудитории и методы влияния на нее
	3. Понятие «социальная сеть», общие принципы работы виртуальных социальных сетей.

	4. SMM-стратегия, методы измерения эффективности, методы создания контента.
	5. Стратегия продаж через «блогосферу»
	6. Понятие и значение контент-плана в интернет-маркетинге. Виды контент-планов.
	7. Содержание контент-плана
	В том числе практических занятий
	Практическое занятие 21. Создание и анализ стратегии продвижения в социальных сетях
	Практическое занятие 22. Составление рубрикатора с предоставлением не менее трех тем для каждой рубрики, определение форматов постов и описания требований к ним
	Практическое занятие 23. Разработка примеров для ведения аккаунтов / сообществ в социальных сетях, в том числе стиль текста, дизайн и оформление
	Практическое занятие 24. Разработка и анализ контент-плана для коммерческого предприятия
	Практическое занятие 25. Разработка и анализ контент-плана для производственного предприятия
	Практическое занятие 26. Разработка и анализ контент-плана для образовательного учреждения
Тема 1.8 Организация и проведение рекламных кампаний в социальных медиа, для привлечения пользователей в интернет-сообщество	Содержание
	1. Изучение перечня (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети «Интернет»
	2. Особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа
	3. Характеристика социальных медиа
	4. Анализ рекламных модулей.
	5. Анализ уникальных торговых предложений и рекламных рассылок
	В том числе практических занятий
	Практическое занятие 27. Разработка уникальных торговых предложений.
	Практическое занятие 28. Разработка рекламных модулей.
	Практическое занятие 29. Разработка стратегии продвижения товара.
	Практическое занятие 30. Создание рекламных текстов и слоганов для продвижения товара
Тема 1.9. Создание лендинга	Содержание
	1. Понятие «landing page», классификация, этапы проектирования, структура.
	2. Конструкторы для создания «landing page».
	В том числе практических занятий
	Практическое занятие 31. Разработка лендинга для коммерческого предприятия
	Практическое занятие 32. Разработка лендинга для производственного предприятия
	Практическое занятие 33. Разработка лендинга для образовательного учреждения
	Практическое занятие 34. Тестирование, внедрение и защита лендинга в сети «Интернет»
Тема 1.10. Анализ эффективности в интернет-маркетинге	Содержание
	1. Концепции эффективности в интернет-маркетинге.
	2. Методы измерения в интернете.
	3. Методы идентификации посетителей.
	4. Измерение эффективности интернет-маркетинга.
	5. Анализ рекламной компании по стоимости клиентов и конверсии.

	В том числе практических занятий
	Практическое занятие 35. Анализ технологии меток.
	Практическое занятие 36. Анализ результатов маркетинговой активности.
	Практическое занятие 37. Анализ производных данных о пользователе.
	Практическое занятие 38. Расчет стоимости рекламной кампании.
	Практическое занятие 39. Анализ принципов медиапланирования в интернете
Учебная практика (36 часов)	
Виды работ	
<ol style="list-style-type: none"> 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. 	
Производственная практика (72 часа)	
Виды работ	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Проведение технического анализа аудируемого веб-сайта. 2. Проведение базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта. 3. Проведение аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта. 4. Анализ поисковой выдачи. 5. Анализ веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи. 6. Анализ поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» 7. Определение стратегии поискового продвижения. 8. Проверка и корректировка списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении. 9. Анализ присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем. 10. Определение стратегии продвижения в социальных сетях. 11. Размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». 12. Размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». 13. Разработка лендинга. 14. Анализ использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы. 15. Анализ показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании. <p>Составление отчетов по результатам работы выделения сегментов целевой аудитории.</p>	
Промежуточная аттестация 12 часов	
Всего 356 часов	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинеты «Общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей» оснащенные в соответствии с приложением 3 ОП-П.

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

3.2. Учебно-методическое обеспечение

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

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>

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	<p>выявляет технические ошибки в работе веб-сайта;</p> <p>документирует выявленные ошибки в работе веб-сайта;</p> <p>формулирует предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити);</p> <p>выявляет технические преимущества веб-сайтов конкурентов;</p> <p>выявляет особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины;</p> <p>использует инструменты для проведения технического аудита</p>	<p>Контрольные работы, зачеты, квалификационные испытания, экзамены. Интерпретация результатов выполнения практических и лабораторных заданий, оценка решения ситуационных задач, оценка тестового контроля.</p>
ПК 3.2	<p>определяет факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче;</p> <p>составляет список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи;</p> <p>актуализирует информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»;</p> <p>анализирует собранную информацию и принимает решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины;</p> <p>составляет список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;</p> <p>анализирует релевантность составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта;</p> <p>анализирует список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию</p>	
ПК 3.3	<p>определяет маркетинговые стратегии;</p> <p>составляет SMM-стратегии;</p>	

	составляет контент-планы; создает стратегии продвижения; проводит сегментацию целевой аудитории для разных задач и продуктов	
ПК 3.4	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	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	составляет информационно-аналитические справки; оформляет отчетные документы.	
ОК 01	- Обоснованность планирования учебной и профессиональной деятельности; - соответствие результата выполнения профессиональных задач эталону (стандартам, образцам, алгоритму, условиям, требованиям или ожидаемому результату); - степень точности выполнения поставленных задач.	
ОК 02	- Полнота охвата информационных источников; - скорость нахождения и достоверность информации; - обновляемость и пополняемость знаний, влияющих на результаты учебной и производственной деятельности.	
ОК 04	- Осознание своей ответственности за результат коллективной, командной деятельности, готовности к сотрудничеству, использованию опыта коллег; - отсутствие негативных отзывов со стороны коллег и руководства.	
ОК 05	- Демонстрация навыков грамотно общения и оформление документации на государственном языке Российской Федерации, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста	
ОК 09	- Демонстрация умений понимать тексты на базовые и профессиональные темы; - составлять необходимую документацию на государственном и иностранном языках	

Приложение 1.4
к ОП-П по специальности
38.02.08 Торговое дело

Рабочая программа профессионального модуля

«ПМ_н.04 ОСВОЕНИЕ ПРОФЕССИИ РАБОЧЕГО 101775 КОНТРОЛЕР-КАССИР»

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

1. Общая характеристика.....	
1.1. Цель и место профессионального модуля «ПМ.04 Освоение профессии рабочего 101775 «Контролер-кассир» в структуре образовательной программы.....	
1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля.....	
2. Структура и Содержание профессионального модуля.....	
2.1. Трудоемкость освоения модуля.....	
2.2. Структура профессионального модуля.....	
2.3. Содержание профессионального модуля.....	
3. Условия реализации профессионального модуля.....	
3.1. Материально-техническое обеспечение.....	
3.2. Учебно-методическое обеспечение.....	
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля.....	

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРИМЕРНОЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

«ПМ.04 Освоение профессии рабочего 101775 «Контролер-кассир»

1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы

Цель модуля: освоение вида деятельности «ПМ.04 освоение профессии рабочего 101775 «Контролер-кассир».

Профессиональный модуль включен в обязательную часть образовательной программы.

1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля

Результаты освоения профессионального модуля соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представленными в матрице компетенций выпускника (п. 4.3.3 ОП-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	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	-

	для решения профессиональных задач использовать современное программное обеспечение в профессиональной деятельности использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач	деятельности коллектива	
ПК 4.1.	<ul style="list-style-type: none"> - организовывать пространство для хранения товаров с учетом требований товарного соседства, температурного режима и санитарных норм; - применять правила продажи конкретных категорий товаров (например, проверка возраста при продаже алкоголя, предоставление информации о составе). 	<ul style="list-style-type: none"> - основные санитарные правила и нормы (СанПиН), касающиеся хранения, транспортировки и реализации товаров (особенно пищевых); - ключевые положения законов и нормативных актов, регулирующих правила продажи различных групп товаров 	<ul style="list-style-type: none"> - быстро и точно оценивать условия хранения и реализации товаров на соответствие действующими санитарными нормами и правилами продажи отдельных товаров; - четко и корректно доносить до покупателя информацию о правилах продажи, сроках годности, составе товара.
ПК 4.2.	<ul style="list-style-type: none"> - работать на ККТ различных видов: автономных, пассивных системных, активных системных (компьютеризированных кассовых машинах – POS терминалах), фискальных регистраторах; - проводить стандартную продажу товаров (услуг), включая сканирование штрих-кода и выбор способа оплаты; - обрабатывать различные виды расчетов: наличный, безналичный (банковская карта, QR-код). 	<ul style="list-style-type: none"> - основные требования законодательства, устанавливающие правила применения контрольно-кассовой техники при проведении расчетных операций с покупателями, виды онлайн-касс и фискальных документов; - основные типы контрольно-кассовой техники (онлайн-кассы, фискальные регистраторы) и функционал их использования; - особенности технического обслуживания контрольно-кассовой техники 	<ul style="list-style-type: none"> - работать быстро и безошибочно при вводе данных о товаре и сумм оплаты; - уверенно управлять основными функциями контрольно-кассовой техники; - устранять мелкие неисправности при работе на контрольно-кассовой техникой
ПК 4.3.	<ul style="list-style-type: none"> - проводить первичный визуальный осмотр банкнот на наличие явных признаков подделки; - распознавать платежеспособность государственных денежных знаков 	<ul style="list-style-type: none"> - признаки платежеспособности государственных денежных знаков; - порядок получения, хранения и выдачи денежных средств из кассы; - отличительные признаки платежных средств безналичного расчета. 	<ul style="list-style-type: none"> - оперативно и безошибочно проверять платежеспособность купюр в процессе обслуживания покупателей; - владеть навыками работы с приборами для проверки подлинности купюр.
ПК 4.4.	<ul style="list-style-type: none"> - показатели качества, дефектов, градаций качества, упаковки, маркировки и 	<ul style="list-style-type: none"> - распаковывать, очищать, отбраковывать товары, подготавливать их к выкладке 	<ul style="list-style-type: none"> - быстро находить несоответствия в качестве, количестве или ценах,

	<p>хранения непродовольственных товаров, их назначение;</p> <ul style="list-style-type: none"> - факторы, формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров различных товарных групп; - основные стандарты качества для различных групп товаров и признаки брака или порчи; - значение штрих-кодов, этикеток с ценой, сроков годности; знать правила их нанесения и проверки; - основы консультирования покупателей по продаваемым товарам. 	<p>на витрину;</p> <ul style="list-style-type: none"> - производить взвешивание товаров отдельных товарных групп; - сверять фактическое количество и наименование товара с сопроводительными документами и ценниками; - консультировать покупателей по интересующим товарам и осуществлять их продажу 	<p>пресекая ошибки;</p> <ul style="list-style-type: none"> - оперативно и аккуратно выкладывать товары на витрину, обеспечивая их сохранность их качества и количества; - оформлять ценники на товары и размещать их в соответствии с продаваемыми товарами; - осуществлять консультирование покупателей по продаваемым товарам; - осуществлять обслуживание покупателей
ПК 4.5.	<ul style="list-style-type: none"> - правильно заполнять формы документов, связанных с кассовыми операциями; - формировать и распечатывать итоговый отчет кассира по завершении рабочей смены 	<ul style="list-style-type: none"> - основные документы, сопровождающие кассовые операции; - требования к содержанию и порядку заполнения кассовых документов, в том числе порядок закрытия кассовой смены. 	<p>своевременно оформлять кассовые операции при расчетах с покупателями;</p> <ul style="list-style-type: none"> - оформлять отчет кассира и передавать его ответственным лицам в установленном порядке
ПК 4.6	<ul style="list-style-type: none"> - контролировать условия хранения, сроков годности, сроков хранения и сроков реализации продаваемых товаров; - обеспечивать сохранность товарно-материальных ценностей; 	<ul style="list-style-type: none"> - понимать систему товародвижения в торговле и влияние факторов на своевременное пополнение запасов; - основные способы проведения инвентаризации; - цели контроля и методы сохранности товарно-материальных ценностей в торговом зале 	<ul style="list-style-type: none"> - контролировать своевременное пополнение товаров в торговом зале - применения способов сохранности товарно-материальных ценностей; - осуществлять контроль условий хранения, сроков годности, сроков хранения и сроков реализации продаваемых продуктов в соответствии с требованиями СанПиН

2.1. Трудоемкость освоения модуля

Наименование составных частей модуля	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	90	58
Курсовой проект (работа)	-	-
Самостоятельная работа	74	-
Практика, в т.ч.:	108	108
учебная	36	36
производственная	72	72
Промежуточная аттестация	12	
Всего	284	166

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	Курсовой проект (работа)	Самостоятельная работа	Учебная практика	Производственная практика
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 4.1. ПК 4.2. ПК 4.3. ПК 4.4. ПК 4.5. ПК 4.6 ОК 01, ОК 02	Раздел 1. Освоение профессии рабочего 101775 Контролер-кассир	170	58	170	90		74		
ПК 4.1. ПК 4.2. ПК 4.3. ПК 4.4. ПК 4.5. ПК 4.6 ОК 01, ОК 02	Учебная практика	36	36					36	
ПК 4.1. ПК 4.2. ПК 4.3. ПК 4.4. ПК 4.5. ПК 4.6 ОК 01, ОК 02	Производственная практика	72	72						72
	Промежуточная аттестация	12							
	Всего:	284	166	170	90		74	36	72

1.3. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся
МДК 04.01 Выполнение работ по профессии «Контролер-кассир»	
Тема 1. 1 Техническое оснащение торговых организаций	Содержание учебного материала
	Техническое оснащение торговых организаций. Основные определения. Классификация и основные характеристики торгового оборудования.
	Классификация и основные характеристики торгового оборудования. Мебель для торговых помещений. Мебель, применяемая в торговых предприятиях. Рабочее место

	контролера-кассира.
	Измерительное оборудование. Классификация весоизмерительных приборов: по месту и способу установки, виду отсчёта, конструкции взвешиваемого устройства. Электронные весы.
	Контрольно-кассовое оборудование. Торгово-технологические требования к ККМ. Контрольно-кассовая техника. Контрольно-кассовая машина. Кассовый аппарат.
	Специальное оборудование. Холодильное оборудование. 3
	Оборудование для фасовки и упаковки. Классификация оборудования по назначению, периодичности действия, источнику используемой энергии, степени механизации и автоматизации.
	Торговый инвентарь. Классификация торгового инвентаря по назначению.
	Практические занятия
	Выбор торговой мебели и расчет потребности в торговой мебели Выбор измерительного оборудования для торговой точки
	Овладение навыками эксплуатации весов «Меркурий – 315» Изучение устройства и овладение приемами эксплуатации режущих и измельчительных машин.
	Изучение устройства и овладение приемами работы на фасовочном и упаковочном оборудовании. Выбор типа торговых весов для торгового предприятия
	Проверка настольных циферблатных весов, товарных весов, электронных весов, торговых гирь. Уход за измерительным оборудованием. Выбор холодильного оборудования для определенного типа торгового предприятия
Тема 1.2 Нормативно-правовая база применения ККТ	Содержание учебного материала
	Документы, регламентирующие применение ККТ. Значение ККТ. Государственный реестр. Средства визуального контроля. Сферы применения. Требования к ККТ. Защита информации. Правовое регулирование применения ККТ. Основные положения нормативных и законодательных актов по применению ККТ.
	Регистрация ККТ. Регистрация в налоговых органах, сервисных центрах. Права и обязанности налогового инспектора. Техподдержка ККТ.
	Особенности применения техники по учету кассовых операций плательщиками специальных режимов. Виды аппаратов. Отличительные особенности устройства техники для малого бизнеса. Требования к платежному документу
	Ответственность за нарушение правил применения ККТ. КоАП РФ. Виды нарушений. Ответственность. Суммы штрафов
	Типовые правила эксплуатации контрольно-кассовой техники. Письмо Минфина №470 от 30.08.93. Закон РФ «О применении ККМ при осуществлении денежных расчетов с населением»
	Практические занятия
	Анализ прав и обязанностей кассира
Тема 1.3 Устройство контрольно-кассовой техники и правила ее эксплуатации	Содержание
	Охрана труда и техника безопасности при работе на контрольно-кассовой технике. Требования безопасности перед началом работы. Требования безопасности во время работы, в аварийных ситуациях
	Подготовка к работе ККТ.
	Проверка документов и работоспособности ККТ.
	Фискализация новой ККТ. Процедура испытания новой ККТ.
	Маркировка ККМ. Маркировка, опломбирование и отметки в паспорте.
	Техническое обслуживание и ремонт ККТ. Техническое обслуживание: планово-профилактические работы, выезд по требованию. Перечень работ по техническому обслуживанию.
	Ремонт ККТ. Модернизация ККТ. Практические советы при выборе и при эксплуатации ККМ.

	Основные устройства ККТ и их характеристика. Дисплеи. Принтеры. Чековая лента. Клавиатура. Система идентификации сотрудников.
	Практические занятия
	Анализ маркировки ККМ
	Изучение устройства ККМ «Элвис. Микро – к»
	Изучение устройства ККМ «Астра 100 Ф»
	Изучение устройства ККМ «МИНИКА-1101Ф»
	Изучение устройства ККМ «ЭКР-2102Ф» Изучение устройства ККМ «КАСБИ-02Ф»
	Проведения технического обслуживания ККМ Устранение простейших неисправностей ККМ
	Оформление документов для регистрации ККМ в налоговых органах.
Тема 1.4 Порядок работы на контрольно-кассовой технике	Содержание
	История возникновения контрольно – кассовой техники. Касса.
	Работа на контрольно-кассовой технике различных видов. Требования к контрольно- кассовой технике. Классификация ККМ.
	Обязательные операции ККМ. Операции, выполняемые всеми кассовыми машинами. Возможность оформления в чеке нескольких покупок, возможность указания количества товара, возможность расчета сдачи, печать в чеке даты и времени оформления чека.
	Оформление чека и отчетности. Печать на чеке признака фискального режима. Возможность оформления чека возврата. Снятие отчета текущих показаний. Снятие отчёта закрытия смены.
	Дополнительные возможности контрольно-кассовых машин. Выделение в чеке суммы налога на добавленную стоимость. Регистрация покупок в нескольких секций.
	Безналичный расчет. Возможность работы на кассовом аппарате нескольких кассиров. Возможность безналичного расчета. Использование скидок-надбавок.
	ККМ «Samsung ER -4615RK». Устройство. Порядок работы. Выполнение отчетов.
	Контрольно-кассовый терминал ATOL, EASYPOS LITE. Назначение и принцип работы. Запуск программы. Режимы работы клавиатуры.
	ККМ «АМС- 100К». Назначение, принцип работы, устройство. Ввод в эксплуатацию, порядок работы.
	Контрольно-кассовый терминал ATOL, EASYPOS LITE. Заполнение полей ввода. Работа со справочником, подтверждение (отказ), авторизация доступа, супервизор, регистрация, открытие документа
	Реквизиты кассового чека и контрольной ленты. Обязательные реквизиты кассового чека. Правильное применение контрольной ленты. Электронная контрольная лента, защищенная.
	Порядок получения, хранения и выдачи денежных средств безналичного расчета. Выдача денежных средств лицам, не состоящим в списочном составе предприятия.
	Практические занятия
	Подготовка контрольно – кассовой техники к работе
	Работа в различных режимах на контрольно – кассовой технике Окончание работы на контрольно – кассовой технике Получение различных видов чеков, отчётов.
	Оформления в чеке нескольких покупок, возможность указания количества товара, возможность расчета сдачи
	Товарные вычисления, завес тары. Подсчёт стоимости покупок
	Алгоритм вставки и замены контрольной ленты.
	Оформление в чеке нескольких покупок
	Расчет на ККМ суммы покупки с указанием количества товаров в чеке Расчет сдачи в чеке
	Оформление чека возврата
	Работа на ККМ в фискальном и обучающем режимах
Тема 2.1 Платёжеспособность государственных	Содержание

денежных знаков	
	Признаки платежеспособности государственных денежных знаков. Признаки платежеспособности государственных денежных знаков. Защитные признаки банкнот.
	Виды банкнот. Платежеспособные банкноты. Неплатежеспособные банкноты.
	Виды повреждений банкнот. Банкноты, имеющие повреждения или дефекты, принимаемые к обмену. Степени защиты банкнот. Степени защиты банкнот Банка России. Номенклатура банкнот.
	Основные признаки подлинности банкнот. Муаровый узор, кипп-эффект, водяные знаки, защитные волокна, инфракрасные метки, рельефные надписи, магнитные метки, защитная нить, микроперфорация, микротекст, цветопеременная краска
	Практические занятия
	Характеристика банкнот, находящихся в обращении в РФ Анализ отличительных особенностей государственных денежных знаков
	Проверка платежеспособности денежных знаков Определение возможности обмена банкноты, имеющей повреждение или дефект Определение признаков подлинности банкнот
Тема 2.2 Порядок работы на просмотровом настольном приборе	Содержание
	Классификация детекторов валют. Принцип работы ультрафиолетового детектора. Виды детекторов валют.
	Характеристики детекторов валют. Ультрафиолетовые детекторы. Инфракрасные детекторы. Комбинированные детекторы валют.
	Характеристики просмотровых приборов. Ультрафиолетовый просмотровый настольный прибор. Его назначение. Возможные неисправности. Техника безопасности при работе на ППН.
	Подготовка и порядок работы на ППН. Этапы работы на ППН.
	Характеристики детектора DORS-1100. Инфракрасный детектор DORS-1100. Технические характеристики, функциональные возможности.
	Виды контроля детектора DORS-1100 Инфракрасный детектор DORS-1100. Подключение дополнительных устройств. Виды контроля
	Практические занятия
	Работа на аппарате проверки подлинности банкнот- инфракрасном детекторе DORS-1100. Работа на Аппарате для счёта, фасовки банкнот и проверки их подлинности
	Анализ результативности работы ультрафиолетовых детекторов Анализ результативности работы инфракрасных детекторов Анализ результативности работы комбинированных детекторов
Тема 3.1 Штрихкодвая технология и сканеры	Содержание
	Характеристика сканеров штриховых кодов. Расчет с помощью сканеров штриховых кодов. Сканеры штрихкодов. CCD - сканеры. Лазерные сканеры. Сканеры в разрыв клавиатуры. Сканеры с интерфейсом RS-232. Режимы работы сканера. Программирование сканера. Примеры современных сканеров. Argox AS-8000, Metrologic MS 5145Eclipse, Metrologic MS-9520 MS-9540, Metrologic MS-3580 Quantum T, Metrologic MS-3780 Fusion, Magellan 2200 VS, Metrologic MS-3580 – 1690 Focus

	<p>Технология штрихового кодирования. Штрихкодová технология: назначение, оборудование. Способы печати штриховых кодов. Особенности нанесения штрихкодов для учета розничной торговли.</p> <p>Сканеры штрихкодов в составе систем автоматизации. Внутренние штрихкоды. Использование сканеров в торговых залах и складах. Правила и стандарты штрихкодов. Правила нанесения штрихкодов. Стандарт штрихкодов</p> <p>Практические занятия</p> <p>Анализ цифрового содержания штрихкода Работа со сканерами штрихкода</p> <p>Работа с принтерами этикеток Работа с оборудованием пластиковых карт</p>
<p>Тема 3.2 Проверка качества и количества продаваемых товаров</p>	<p>Содержание</p> <p>Правила обслуживания покупателей. Требования упаковки. Сканирование товара. Сумма покупки.</p> <p>Счетчики банкнот. Односкоростной двухвалютный счетчик банкнот. Характеристики и рабочий ресурс.</p> <p>Весовое оборудование для определения стоимости товара. Весы: весы общего назначения, встроенные в технологические линии, лабораторные, метрологические, для специальных измерений.</p> <p>Классификация электронных весов по конструкции датчика, по конструкции отсчетного устройства, по конструкции сканера, по возможности подключения, по источнику электропитания, по комплектности.</p> <p>Практические занятия</p> <p>Приемка товаров по количеству</p> <p>Приемка товаров по качеству</p> <p>Проверка качества упаковки, наличие маркировки, реквизитов маркировки</p> <p>Проверка правильности цен на товары и услуги по сопроводительным документам</p>
<p>Тема 4.1 Кассовая и отчетная документация</p>	<p>Содержание</p> <p>Назначение и классификация документов. Документ. Группировка документов по назначению, по объему содержания сведений, по месту составления.</p> <p>Требования к оформлению документов. Первичные документы.</p> <p>Правила заполнения полей приходного кассового ордера. Правила заполнения полей: «Организация», «Структурное подразделение», «Номер документа, дата составления», «Дебет», «Код структурного подразделения».</p> <p>Назначение, классификация и требования, предъявляемые к приходному кассовому ордеру. Приход наличных денежных средств по различным операциям.</p> <p>Расходный кассовый ордер. Назначение, классификация и требования, предъявляемые к оформлению расходного кассового ордера.</p> <p>Правила заполнения расходного кассового ордера. Распорядительная подпись руководителя. Проверка кассира при получении расходного кассового ордера.</p> <p>Виды доверенностей. Назначение, классификация и требования, предъявляемые к оформлению доверенности.</p> <p>Правила оформления доверенности. Сроки, на которые выдается доверенность. Корешок доверенности. Заверение печатью.</p> <p>Практические занятия</p> <p>Оформление расходного кассового ордера. Оформление приходного кассового ордера.</p> <p>Оформление доверенности.</p> <p>Ведение Журнала кассира-операциониста</p> <p>Документальное оформление неиспользованных покупателями чеков. Получение, хранения и выдачи денежных средств</p> <p>Составление кассового отчета</p> <p>Алгоритм сдачи денежных средств в банк через инкассатора Работа с безналичными</p>

	способами расчета
Тема 4.2 Назначение, классификация требований, предъявляемые оформлению актов	Содержание Назначение, классификация актов. Назначение, классификация и требования, предъявляемые к оформлению актов. Алгоритм оформления акта по форме № КМ - 1 «О переводе показаний суммирующих денежных счетчиков на нули и регистрации контрольных счетчиков контрольно-кассовой машины»
	Правила оформления акта по форме № КМ - 1 «О переводе показаний суммирующих денежных счетчиков на нули и регистрации контрольных счетчиков контрольно-кассовой машины». Подписание акта.
	Алгоритм оформления акта по форме № КМ - 2 Назначение, классификация и требования, предъявляемые к оформлению актов. Алгоритм оформления акта по форме № КМ - 2 «О снятии показаний контрольных и суммирующих денежных счётчиков при сдаче (отправке) контрольно-кассовой машины в ремонт и при возвращении её в организацию»
	Правила оформления акта по форме № КМ- 2 Правила оформления акта по форме № КМ- 2 «О снятии показаний контрольных и суммирующих денежных счётчиков при сдаче (отправке) контрольно-кассовой машины в ремонт и при возвращении её в организацию»
	Алгоритм оформления акта по форме № КМ - 3 Назначение, классификация и требования, предъявляемые к оформлению актов. Алгоритм оформления акта по форме № КМ - 3 «О возврате денежных сумм покупателям (клиентам) по неиспользованным кассовым чекам (в том числе по
	Оформление кассового отчёта Оформление кассового отчёта и квитанции – расписки.
	Оформление препроводительной ведомости. Оформление препроводительной ведомости
	Порядок сдачи денег в банк. Положение «О порядке ведения кассовых операций с банкнотами и монетой Банка России на территории РФ». Порядок расчета лимита денежных средств в кассе. Процедура выявления при приеме наличности сомнительных денежных знаков. Экспертиза банкнот. Процедура оформления банкнот, имеющих признаки подделки.
	Пломбирование ККМ. Пломбирование при сдаче наличных денежных средств. Образцы пломб. Препроводительная ведомость.
	Практические занятия Оформление акта по форме № КМ - 1 «О переводе показаний суммирующих денежных счетчиков на нули и регистрации контрольных счетчиков контрольно-кассовой машины» Оформление акта по форме № КМ - 2 «О снятии показаний контрольных и суммирующих денежных счётчиков при сдаче (отправке) контрольно-кассовой машины в ремонт и при возвращении её в организацию»
	Заполнение справки-отчета кассира-операциониста Оформление расписки - квитанции. Разработка алгоритма действий кассира
Тема 5.1 Способы охраны товарно-материальных ценностей	Содержание
	Расчеты с покупателями. Порядок расчета с покупателями. Обеспечение сохранности денежных средств Обеспечение сохранности денежных средств и товарно-материальных ценностей. Выкладка товаров на прикассовые зоны. Обеспечение чистоты кассовых терминалов.

	Целевое использование ККМ.
	Охрана товарно- материальных ценностей Классификация способов охраны товарно- материальных ценностей. Классификация оборудования для защиты от несанкционированного выноса товаров.
	Система контроля доступа в помещения магазина Визуальное наблюдение. Системы слежения. Система «POS- Инспектор». Система контроля доступа в служебные помещения магазина. Система пневмопочты. Типы противокражных систем. Радиочастотная противокражная система. Электромагнитная противокражная система. Акустомагнитная противокражная система.
	Практические занятия
	Разработка алгоритма обеспечения сохранности денежных средств и товарно – материальных ценностей в торговой точке
	Анализ работы системы «POS- Инспектор»
	Анализ работы радиочастотной противокражной системы
	Анализ работы электромагнитной противокражной системы
	Анализ работы акустомагнитной противокражной системы
	Самостоятельная работа
	Подготовка рефератов по темам
	Составление договора материальной ответственности
	Организация расчета с покупателями
	Автоматизация расчетно-кассовых операций Классификация и требования предъявляемые ККМ История создания ККМ Современные виды ККМ Устройство ККМ
	Общие принципы устройства ККМ Функции оперативно-запоминающего устройства Основные режимы работы ККМ
	Правила эксплуатации ККМ Правила эксплуатации ККМ
	Рабочее место кассира в магазине Работа кассира в течении смены Основные узлы ККМ АМС 110К, Элвес МикроК, Касби-02Ф Пассивные системные ККМ
	Принципы работы ККМ АМС-100Ф
	Выполняемые операции контрольно-кассовых машин марки «Самсунг- 250 RF», и «Самсунг -4615 RF» Кассовый POS терминал Типы сканирующего оборудования и их принцип работы Современные расчетно-кассовые POS терминалы Порядок расчета на POS терминале
	Расчет покупателей пластиковой картой Виды денежных расчетов с покупателями
Учебная практика (36 часов)	
Виды работ	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Приобретение навыков по эксплуатации ККТ: 2. Соблюдение правил по охране труда 3. Приобретение навыков по подготовке ККТ различных видов к работе. 4. Приобретение навыков по работе на ККТ различных видов. Приобретение навыков по устранению мелких неисправностей при работе на ККТ. 5. Приобретение навыков по обслуживанию покупателей: оформление чека, получение денег, выдача сдачи и вручение чека, возврат денег по неиспользованному чеку. 6. Изучение правил эксплуатации и безопасности труда при пользовании торговым оборудованием и инвентарём. 7. Приобретение навыков распознавания платежеспособности государственных денежных знаков. 8. Приобретение навыков по оформлению документов по кассовым операциям: по учету и оформлению приходных и расходных кассовых операций (ведению кассовой книги, составлению кассовой отчетности); по порядку сдачи денег в банк. 9. Составление схемы получения кассовых чеков методами «самообслуживание» и «секционный учёт» с печатью сервисной информации и без неё. 	

Производственная практика (72 часа)**Виды работ**

1. Приобретение навыков по эксплуатации ККТ:
2. Соблюдение правил по охране труда
3. Приобретение навыков по подготовке ККТ различных видов к работе.
4. Приобретение навыков по работе на ККТ различных видов. Приобретение навыков по устранению мелких неисправностей при работе на ККТ.
5. Приобретение навыков по обслуживанию покупателей: оформление чека, получение денег, выдача сдачи и вручение чека, возврат денег по неиспользованному чеку.
6. Изучение правил эксплуатации и безопасности труда при пользовании торговым оборудованием и инвентарём.
7. Приобретение навыков распознавания платежеспособности государственных денежных знаков. Приобретение навыков по оформлению документов по кассовым операциям: по учету и оформлению приходных и расходных кассовых операций (ведению кассовой книги, составлению кассовой отчетности); по порядку сдачи денег в банк. Составление схемы получения кассовых чеков методами «самообслуживание» и «секционный учёт» с печатью сервисной информации и без неё.

Промежуточная аттестация 12 часов**Всего 284 часов****3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ****3.1. Материально-техническое обеспечение**

Кабинеты «Общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей» оснащенные в соответствии с приложением 3 ОП-П.

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

3.2. Учебно-методическое обеспечение

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

3.2.1. Основные печатные и/или электронные издания

1. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник/Г.Г.Иванов. -Москва: КНОРУС, 2022. - 222.с- (Среднее профессиональное образование). ISBN 978-5-406-09325-2
2. Яковенко Н.В. Кассир торгового зала: Учебное пособие, - М.: Издательский центр «Академия», 2022 г.

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	Демонстрирует умения соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров	Контрольные работы, зачеты, квалификационные испытания, экзамены. Интерпретация результатов выполнения практических и лабораторных заданий, оценка решения ситуационных задач, оценка тестового контроля.
ПК 4.2	Способен применять различные типы контрольно-кассовой техники и выполнения расчетных операций с покупателями	
ПК 4.3	Способен проверять платежеспособность государственных денежных знаков	
ПК 4.4	Демонстрирует умение проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильности цен на товары и услуги	
ПК 4.5	Умеет оформлять документы по кассовым операциям, формировать и распечатывать итоговый отчет кассира по завершении рабочей смены	
ПК 4.6	Осуществляет контроль сохранности товарно-материальных ценностей	
ОК 01	<ul style="list-style-type: none"> - Обоснованность планирования учебной и профессиональной деятельности; - соответствие результата выполнения профессиональных задач эталону (стандартам, образцам, алгоритму, условиям, требованиям или ожидаемому результату); - степень точности выполнения поставленных задач. 	
ОК 02	<ul style="list-style-type: none"> - Полнота охвата информационных источников; - скорость нахождения и достоверность информации; - обновляемость и пополняемость знаний, влияющих на результаты учебной и производственной деятельности. 	