



Приложение 2.3
Рабочие программы дисциплин
Профессионального цикла
к ОПОП по специальности
38.02.08 Торговое дело

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«АЛТАЙСКИЙ БИЗНЕС-КОЛЛЕДЖ»

Рассмотрена на заседании
педагогического совета
Протокол № 1 от 25.02.2025 г.

Утверждаю:
Директор
_____ Н.С. Акарачкина
М.П.
Приказ № 02-од от 25.02.2025 г.

РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИН
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ЦИКЛА

Специальность 38.02.08 Торговое дело

на базе среднего общего образования, **очная** форма обучения
квалификация «Специалист торгового дела»

Направленность: Осуществление продаж и предпринимательской
деятельности в сфере недвижимости

2025 г.

Рабочие программы учебных дисциплин составлены в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного Приказом Минпросвещения России от 19 июля 2023 г. №548 и учебным планом.

Организация-разработчик: Автономная некоммерческая образовательная организация профессионального образования «Алтайский бизнес-колледж».

Рекомендована к использованию в учебном процессе представителем работодателя:

« » 2025 г.

_____	_____	_____
должность	подпись	ФИО
М.П.		

© Автономная некоммерческая образовательная организация профессионального образования «Алтайский бизнес-колледж», 2025 год.

СОДЕРЖАНИЕ

ПМ.01	ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ _____	4
ПМ.02	ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ ____	36
ПМ.03	ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ _____	77

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2025 г

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01. ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Место рабочей программы в структуре основной образовательной программы:

Профессиональный модуль «Организация и осуществление торговой деятельности» является обязательной частью профессионального модуля образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности «Организация и осуществление торговой деятельности» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.2.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

1.2.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 1	Организация и осуществление торговой деятельности
ПК 1.1.	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 1.2.	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями

	товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта
ПК 1.3.	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий
ПК 1.4.	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение
ПК 1.5.	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
ПК 1.6.	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий

1.2.3. Навыки, умения и знания приобретаемые учащимся в результате освоения профессионального модуля:

Владеть навыками	поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации; подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках; оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов; формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта; составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры; осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением
------------------	---

	сведений, составляющих государственную тайну; организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов; направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта; проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках; формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта; формирования проекта внешнеторгового контракта; осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта; подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом; подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту; разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; документального оформления отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; подготовки предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту; выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; приемки товаров по количеству и качеству; соблюдения правил охраны труда.
Уметь	пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать

	базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы; анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов. применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; осуществлять выбор поставщиков; оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств; создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; работать в единой информационной системе; 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); классифицировать товары на внутренних и внешних рынках; разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках; осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;
--	---

	осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта; подготавливать коммерческие предложения, запросы; оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов; составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта; осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов; осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей; проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства; осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей); использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж; применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения; применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок; управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF; оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС; применять электронный документооборот; осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций. применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты; оформлять заказы на поставку товаров с применением 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.
--	---

Знать	методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков; требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции; правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков; методы и инструменты работы с базами больших данных; требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; особенности составления закупочной документации; методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта; основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки; нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли; международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции; стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции; методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков; методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках; основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций; документооборот внешнеторговых сделок; условия внешнеторгового контракта; нормы этики и делового общения с иностранными партнерами; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности; виды торговых структур; формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности; материально-техническую базу торговли; инфраструктуру потребительского рынка; средства, методы, инновации в отрасли; организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли; требования законодательства Российской Федерации, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность; правила торговли; количественные и качественные показатели оценки эффективности
-------	---

	торговой деятельности.
--	------------------------

1.3. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов: 352

в том числе в форме практической подготовки 192 часа

Из них на освоение МДК – 268 часа

в том числе самостоятельная работа – 72 часа

учебная практика – 72 часа

Промежуточная аттестация – 28 часов

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической.	Объем профессионального модуля, ак. час.				
				Обучение по МДК				
				Всего	В том числе			
					Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация
1	2	3	4	5	6	7	8	9
ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	МДК 01.01 Организация торговой сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	76	32	54	32	-	14	8
ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	МДК 01.02 Организация и осуществление продаж	68	36	46	36	-	14	8

ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	МДК 01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	124	52	80	52	-	44	-
	Учебная практика, часов	72	72	72	-	-	-	-
	Промежуточная аттестация	12						12
	Всего:	352	192	252	192	-	72	28

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Осваиваемые компетенции
1	2	3	
Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках		76/32	
МДК. 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке		54/32/14	
Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	Содержание	22/10	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09
	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	6	
	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		
	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.		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	10	
	Практическое занятие 1–2. Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на товарном рынке, формирование базы данных поставщиков на основе анализа информации.	6	
	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	4	
	Самостоятельная работа	6	

Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг	Содержание	20/10	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09
	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.	6	
	2. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий. Документальное подтверждение исполнения договоров. Организация претензионной работы.		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	10	
	Практическое занятие 4. Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения. Управление закупками. Разработка коммерческого предложения.	2	
	Практическое занятие 5. Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта.	4	
	Практическое занятие 6. Расчет и оформление заявки на поставку товаров.	4	
	Самостоятельная работа	4	
Тема 1.3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	Содержание	10/4	6
	1. Условия внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки Incoterms- 2022 Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура.		
	2. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках.		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	
	Практическое занятие 7. Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта.	4	
Тема 1.4.	Содержание	24/8	

Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	1. Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.	4	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8	
	Практическое занятие 8. Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации.	4	
	Практическое занятие 9. Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта.	4	
	Самостоятельная работа	4	
	Промежуточная аттестация (дифференцированный зачет)	8	
Раздел 2. Организация и осуществление продаж		68/36	
МДК 01.02. Организация и осуществление продаж		46/36/14	
Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле	Содержание	22/12	
	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.	4	
	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:WMSЛогистика. 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	12	
	Практическое занятие 1. Определение технико-экономических показателей работы склада. Применение методов управления	6	

	процессами складской грузообработки "1С: WMS Логистика.		
	Практическое занятие 2. Документальное оформление приемки товаров по количеству.	6	
	Самостоятельная работа	6	
Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле	Содержание	20/12	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09
	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	4	
	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	12	
	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»	12	
	Самостоятельная работа	4	
Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле	Содержание	26/12	
	1. Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	12	
	Практическое занятие 4. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий.	6	
	Практическое занятие 5. Организация работы торговых площадок на	6	

	основе сквозных технологий			
	Самостоятельная работа	4		
	Промежуточная аттестация (ДФК)	8		
Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд		124/52		
МДК. 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд		80/52/44		
Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения	Содержание	4/0	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	
	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.	4		
	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	14/10		
	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	4		
	В том числе практических занятий	10		
	Практическое занятие 1. Составление планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.	10		
Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок	Содержание	24/18		
	1. Определение объекта закупки. Правила описания объекта закупки. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов. Критерии к товарам: национальный режим. Квотирование закупок.	6		
	2. Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).			
	В том числе практических занятий	18		
	Практическое занятие 2. Подготовка технического задания на закупку.	4		

	Практическое занятие 3–4. Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок.	6	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09
	Практическое занятие 5. Определение процедуры закупок (открытый конкурс или аукцион) в зависимости от стоимости закупки и источников средств (собственные, заемные).	4	
	Практическое занятие 6. Расчёт максимального размера обеспечения заявки для аукциона при разных условиях.	4	
Тема 3.4. Государственный и муниципальный контракт	Содержание	16/10	
	1. Подготовка и заключение государственного и муниципального контракта. Общие требования и существенные условия контракта. Осуществления закупок путем проведения открытого конкурса в электронной форме и конкурса с ограниченным участием в электронной форме. Осуществление закупок путем аукциона в электронной форме. Особенности осуществления закупок путем запроса котировок в электронной форме и запроса предложений в электронной форме. Особенности осуществления закупки у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика).	6	
	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	10	
	Практическое занятие 7. Размещение информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет. Реестр контрактов, заключенных заказчиком.	4	
	Практическое занятие 8. Определение минимальной стоимости одного из контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения добросовестности.	6	
Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок.	Содержание	10/6	
	1. Аудит и контроль в сфере закупок. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков.	4	
	2. Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.		
	В том числе практических занятий	6	

	Практическое занятие 9. Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика.	6	
Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях	Содержание	10/6	
	1. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций. Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях.	4	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09
	2. 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	6	
	Практическое занятие 10. Определение ответственности за нарушение условий поставки по ФЗ-44.	6	
Самостоятельная работа МДК 01.03 Темы рефератов: Анализ и оценка спроса на товарную продукцию торговой организации на внутренних и внешних рынках. Исследование конъюнктуры и емкости товарных рынков. Определение конкурентных преимуществ торговой организации на внутреннем (внешнем) рынке. Процедура подготовки и проведения экспортной (импортной) сделки (по выбору студента). Инкотермс: сфера действия, особенности и сравнительная характеристика базисных условий поставки. Организация работы на маркетплейсах Исследование факторов формирования потребительского спроса в розничной торговле. Коммерческая деятельность по изучению и прогнозированию спроса в сфере торговли Организация торгово-технологического процесса в розничных торговых предприятиях. Разработка рекламной информации и инструментов продвижения товаров и услуг на внешний рынок. Анализ и оценка коммерческих рисков в торговой деятельности и пути их снижения Анализ розничной торговли: сущность, функции и тенденции развития в России Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере оптовой торговли Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере розничной торговли Взаимоотношения субъектов коммерческой деятельности в сфере потребительского рынка Электронная коммерция как прогрессивная форма развития торговли Формирование экономических ресурсов и их влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия Анализ влияния факторов внешней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности		44	

Анализ влияния факторов внутренней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности Анализ и оценка экономических показателей коммерческой деятельности предприятия Анализ и тенденции развития сетевой розничной торговли (на примере розничной торговой сети) Методы стимулирования продаж в розничной торговле как инструмент коммерческой деятельности Организация хозяйственных связей в торговле Поиск поставщиков и договорная работа в коммерческой деятельности Организация хозяйственных связей по закупочно-сбытовой деятельности в предприятиях торговли. Особенности торговой деятельности в сфере малого бизнеса Организация выставочной деятельности как инструмента торговли Инновационные технологии в сфере торговли как фактор повышения конкурентоспособности коммерческой организации Влияние цифровых технологий на результаты торговой деятельности коммерческой организации. Франчайзинг как направление развития торгового бизнеса Влияние конъюнктуры рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия. Развитие коммерческого предприятия в эпоху цифровой трансформации Собственная торговая марка как инструмент коммерческой деятельности и конкурентное преимущество торговой сети Коммерческая деятельность по управлению товарными ресурсами Современные форматы розничных торговых сетей Выбор стратегии коммерческой деятельности торговых организаций на потребительском рынке.		
Промежуточная аттестация (ДФК)	2	
Учебная практика ПМ.01 Виды работ: Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации. Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка. Составление коммерческого предложения, запроса, оферты, сопроводительного письма. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта. Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта. Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; Оформление претензий при нарушении договорных обязательств; Подготовка алгоритма по организации претензионной работы. Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов	72	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09

по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках. Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта. Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом. Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей. Приемка товаров по количеству и качеству; Изучение инструкций по охране труда. Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта. 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.		
Экзамен по модулю	12	
Всего	352	

2.4 Отчет по практике

2.4.1 Методические указания по прохождению практики

Студент должен изучить программу практики, литературу и нормативно-правовые документы, касающиеся основных аспектов деятельности организации – базового предприятия практики.

Для решения конкретных вопросов, возникающих в процессе прохождения практики, студент должен активно пользоваться производственной (по профилю специальности) практики, монографической и периодической литературой, действующим законодательством и другими нормативными документами.

Рекомендуется студенту-практиканту совместно с преподавателем-руководителем практики разработать на основе программы конкретный календарный план прохождения практики.

В дневник практики необходимо ежедневно записывать краткие сведения о проделанной работе.

Отчет о практике должен быть изложен на 8-10 страницах.

В нем освещаются следующие вопросы:

- место и время прохождения практики;
- Общая характеристика организации;
- результаты проделанной работы.

Отчет оформляется аккуратно. Не должно быть допущено наличия грамматических и орфографических ошибок. Приложения оформляются в формате А4 (если имеются)

К отчету прилагается:

1. Дневник прохождения практики
2. Письменный отзыв руководителя практики о проведенной студентом работе с оценкой по пятибалльной шкале

Отчет должен быть заверен подписью должностного лица и печатью предприятия.

Студент, не выполнивший программу, получивший отрицательный отзыв или неудовлетворительную оценку при защите отчета, направляется вторично на практику.

Работа должна быть подшита в папку в следующей последовательности:

- отчет (титульный лист, содержание, основная часть, заключение);
- дневник
- отзыв руководителя практики от предприятия о прохождении практики

2.4.2 Тематическое планирование практики

Коды компетенций	Виды выполняемых работ	Количество часов
ПП.01 ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации. Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка. Составление коммерческого предложения, запроса, оферты, сопроводительного письма. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта. Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта. Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; Оформление претензий при нарушении договорных обязательств; Подготовка алгоритма по организации претензионной работы. Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках. Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта. Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом. Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей. Приемка товаров по количеству и качеству; Изучение инструкций по охране труда. Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта. 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.	72

2.4.3 Бланки для прохождения практики



Автономная некоммерческая образовательная организация
профессионального образования
«Алтайский бизнес-колледж»
(АНОО ПО «АБК»)

ОТЧЁТ О ПРОХОЖДЕНИИ УЧЕБНОЙ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПРАКТИКИ УП.01

ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

На материалах _____
(полное наименование объекта практики)

Студент: _____
(Ф.И.О. полностью, курс, номер группы)

(подпись студента)

Руководитель практики
от организации, должность _____ / _____
(место подписи)

Руководитель практики
от колледжа _____ / _____
(место подписи)

Оценка _____

Барнаул, 20__ г.



Автономная некоммерческая образовательная организация
профессионального образования
«Алтайский бизнес-колледж»
(АНОО ПО «АБК»)

ДНЕВНИК
учебной (по профилю специальности) практики

Студента _____
(ФИО)

Группы № _____.

Место прохождения практики

(Полное наименование организации, ее юридический адрес)

Дата начала практики «__» _____ 20__ г.

Дата окончания практики «__» _____ 20__ г.

Руководитель практики от организации:

(должность) / _____
(подпись) / _____
(ФИО)

Руководитель практики от колледжа:

(подпись) / _____
(ФИО)

Барнаул, 20__

Ежедневные записи студентов по практике

[illegible]

Руководитель практики от организации:

_____/ _____
(подпись) (ФИО)

Студент

_____/ _____
(подпись) (ФИО)

ОТЗЫВ-ХАРАКТЕРИСТИКА

руководителя практики от организации о работе обучающегося и уровне сформированности компетенций

Обучающийся (щаяся) ____ курса Алтайского бизнес-колледжа

____ (Ф.И.О.)
с « ____ » ____ 20 ____ г. по « ____ » ____ 20 ____ г. прошел (ла) производственную
(по профилю специальности) практику в

(наименование организации)

В период практики выполнял (ла) обязанности _____

За время прохождения производственной (по профилю специальности) практики

показал(ла) _____ уровень
теоретической подготовки, умение применить и использовать знания, полученные в
колледже, для решения поставленных перед ним (ней) практических задач.

Программа практики выполнена полностью (частично).

В целом работа практиканта _____
заслуживает оценки _____.

Руководитель практики от организации

Должность М.П.

подпись

И.О. Фамилия

« ____ » ____ 20 ____ г.

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы профессионального модуля предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинеты «Автоматизации торгово-технологических процессов», «Междисциплинарных курсов», «Эксплуатации торгово-технологического оборудования и охрана труда», оснащенные в соответствии с п. 6.1.2.1 примерной образовательной программы по специальности.

Оснащенные базы практики в соответствии с п 6.1.2.5 примерной образовательной программы по специальности.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. Основные печатные и 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> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

2. 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

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

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

5. Мамедова Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 420 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13829-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495169>

6. Методы стимулирования продаж в торговле: учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталева, Т.В. Панкина. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. — 304 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0796-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1077649> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

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

8. Чернухина Г.Н., Курганова Н. Ю. Основы товардвижения в торговле: учебник. Московский финансово-промышленный университет «Синергия». 170 с. (Среднее профессиональное образование). М. 2023. ISBN: 978-5-4257-0559-4. DOI: 10.37791/978-5-4257-0559-4-2023-1-168 Текст: электронный. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=699002

9. Пахомова, Н. Г. Организация деятельности торгового предприятия: оптовая торговля : учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 89 с. — ISBN 978-5-00175-118-2, 978-5-4488-1518-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/121367.html>

10. Пахомова, Н. Г. Организация и технология розничной торговли : учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 63 с. — ISBN 978-5-00175-117-5, 978-5-4488-1517-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/121368.html>

11. Чернухина Г.Н., Курганова Н. Ю. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда: учебник для студентов среднего профессионального образования. Москва: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2020. 360 с. ISBN: 978-5-4257-0479-5 DOI: 10.37791/978-5-4257-0479-5-2020-1-316

12. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=602811

3.2.2. *Дополнительные источники*

1. Безлапов В.В. Технологии управления внешнеторговой деятельностью региона: монография /В.В Безлапов, С.А.Лочан, Д.В.Федюнин, А.Д.Петросян, руков. авт.колл. В.В. Безпалов.- Москва: РУСАЙИС, 2022-586 с.
2. Волгина Н.А. Международная торговля: учебник/Н.А Волгина.- Москва: КНОРУС, 2022.- 274с- (Бакалавриат)
3. Иванов Г. Г. 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. Заволокина, Л. И. Мировая экономика: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Заволокина, Н. А. Диесперова. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 182 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13765-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497346>
5. Лазарева Н.В. Актуальные проблемы учета внешнеэкономической деятельности: учебное пособие/ Н. В. Лазарева. – Москва: РУСАЙНС, 2023. -122 с. ISBN978-5-4365-9920-5
6. Современное торговое дело: учебное пособие/ кол. авторов; под ред. Л.Б. Нюренбергер Н.А Лучиной.- Москва: РУСАЙИС, 2022 – 138с. ISBN 978-5-4365-8388
7. Стерлигова, А. Н. Управление запасами в цепях поставок: учебник / А.Н. Стерлигова. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 430 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-011223-7. DOI: 10.37791/978-5-4257-0559-4-2023-1-168 - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1832388> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.
8. Сулоева А.А. Управление закупками в процессе принятия управленческих решений: учебное пособие (А.А Сулоев- Москва: РУСАЙИС, 2022-104 с. ISBN 978- 5- 4365-9728-7
4. Трофимовская А.В. Эффективность контрактной системы в сфере государственных и муниципальных закупок в современных социально-экономических условиях: учебное пособие / А.В. Трофимовская, С.А. Сергеева, И.П. Гладилина – Москва: РУСАЙИС, 2022 – 80 с. ISBN 978-5-4365-9730-0

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	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 на внутренних и внешних рынках; составляет перечень требований внешних рынков к товарной продукции организации; разрабатывает рекомендации по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; проводит анализ конъюнктуры, емкости товарных рынков; осуществляет подготовку аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий по установленным критериям. Экспертная оценка контрольных / проверочных работ по установленным критериям. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике.
ПК 1.2	выполняет операции по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной последовательности с соблюдением требований к их содержанию	Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях.
ПК 1.3	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,	Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации, в т.ч. иностранных языках. Экспертная оценка коммуникативной деятельности

	муниципальных и корпоративных нужд.	обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной, производственной практике.
ПК 1.4	проводит анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках и составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); осуществляет документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; составляет сводные отчеты и предложения о потенциальных партнерах на внешних рынках; составляет список потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; формирует проект внешнеторгового контракта и выполняет проверку необходимой документации для его заключения; осуществляет подготовку процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.	Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе. Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при выполнении и защите курсовой работы (проекта); – при выполнении работ на различных этапах учебной, производственной практики;
ПК 1.5	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.	- при проведении защиты отчетов по учебной, производственной практик; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена / профессионального экзамена по оценочным средствам организаций партнеров и/или профессионального сообщества.
ПК 1.6	выполняет торгово-	

	технологические операции в соответствии с установленным алгоритмом, в том числе с использованием искусственного интеллекта; осуществляет приемку товаров по количеству и качеству в полном соответствии с договором поставки; оформляет документы по приемке товаров в соответствии установленными требованиями; соблюдает правила охраны труда при выполнении торгово-технологических операций	
ОК 01	распознает, анализирует и выделяет составные части задачи и/или проблемы в профессиональном контексте; определяет этапы решения задачи; эффективно осуществляет поиск необходимой для решения проблемы информации, составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывает составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	
ОК 02	определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска; структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации; оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты; применяет средства информационных технологий, использует современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	
ОК 03	определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной	

	деятельности; применяет современную научную профессиональную терминологию; определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования.	
ОК 04	эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.	
ОК 05	грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе	
ОК 06	применяет стандарты антикоррупционного поведения	
ОК 07	выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения.	
ОК 09.	понимает общий смысл четко произнесенных высказываний и текстов на профессиональные темы; участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; пишет простые связные сообщения на интересные профессиональные темы.	

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

2025 г

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

1.1. Место рабочей программы в структуре основной образовательной программы:

Профессиональный модуль «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли» является обязательной частью профессионального модуля образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.2.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

1.2.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 2 (н.4-5)	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли
ПК 2.1. (н.4-5)	Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга
ПК 2.2. (н.4-5)	Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации

ПК 2.3. (н.4-5)	Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий
ПК 2.4. (н.4-5)	Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках
ПК 2.5. (н.4-5)	Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов
ПК 2.6. (н.4-5)	Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов
ПК 2.7. (н.4-5)	Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности
ПК 2.8. (н.4-5)	Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы

1.2.3. Навыки, умения и знания приобретаемые учащимся в результате освоения профессионального модуля:

Владеть навыками	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; 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; 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; установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках; 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; расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов;
------------------	--

	определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности; сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.
Уметь	применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования; определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования; составлять комплексный план проведения маркетингового исследования; анализировать текущую рыночную конъюнктуру; составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования; проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга; обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков; обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных; анализировать текущую рыночную конъюнктуру; применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; развивать идеи до бизнес-предложений; оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке; оценивать риски, связанные с бизнесом; анализировать бизнес-концепции; предлагать идеи для дальнейшего развития; применять методы принятия оптимальных решений; находить аргументы в пользу идей; принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели; обосновывать и оценивать цели и ценности; представлять идеи, дизайн, видения и решения; применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты; использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии; создавать деловые электронные презентации 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; 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; собирать информацию о бизнес-проблемах; анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков.
Знать	составных элементов маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты; методы изучения рынка, анализа окружающей среды; порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен; этапы маркетинговых исследований, их результат; методы проведения маркетингового исследования; психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях; средства удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики; порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен; виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности; методы оценки конкурентной среды; нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; роль и значение бизнес-плана; основные функции бизнес-плана; классификацию основных типов бизнес-планов; методологию и процессы развития бизнес-идеи; порядок разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью; принципы и методы управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий; методы экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений; методы сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов; методы, способы и приемы для решения задач по анализу; типы факторных моделей; схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа; методику анализа эффективности использования производственных ресурсов методические материалы по планированию, учету и анализу деятельности организации; спектр специализированных программных продуктов; интерфейс автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации; инновационные средства и устройства информатизации, программное обеспечение в предпринимательской деятельности и порядок их применения; риски: понятия и видов; методы оценки риска, связанных с бизнесом;

	меры снижения риска, связанных с бизнесом; методы оценки выполнимости бизнес-идеи; основные способы анализа и оценки рисков; состав моделей оценки риска; способы оценки риска ликвидности.
--	---

1.3. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов 362

в том числе в форме практической подготовки 204

Из них на освоение МДК – 300 часа

в том числе самостоятельная работа – 278 часов

практики, в том числе производственная – 72

Промежуточная аттестация – 12

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической. Подготовки	Объем профессионального модуля, ак. час.				
				Обучение по МДК				
				Всего	В том числе			
					Лабораторных. и практических. Занятий	Курсовых работ (проектов)	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация
1	2	3	4	5	6	7	8	9
ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	МДК 02.01 Технология проведения маркетинговых исследований	134	56	104	56	-	30	-
ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	МДК 02.02 Ценообразование в торговой деятельности.	48	24	42	24	-	6	

ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	МДК 02.03 Бизнес- планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы.	96	52	92	52	-	2	2
	Производственная практика	72	72	72				
	Промежуточная аттестация	12						12
	Всего:	362	204	310	132			14

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Осваиваемые компетенции
1	2	3	
Раздел 1. Технология проведения маркетинговых исследований		134/52	
МДК 02.01 Технология проведения маркетинговых исследований		104/52/30	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
Тема 1.1. Понятия и сущность маркетинговых исследований	Содержание	18/12	
	1. Цели, задачи и функции маркетинговых исследований. Предмет, объект и основные направления маркетинговых исследований. Понятие и роль маркетинговых исследований в системе маркетинга.	6	
	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	12	
	Практическое занятие 1. Построение дерева целей маркетинговых исследований.	4	
	Практическое занятие 2. Постановка цели и определение задач маркетинговых исследований на предприятиях торговли. Составление программы маркетингового исследования исходя из поставленных целей и задач.	4	
	Практическое занятие 3. Решение ситуационных задач	4	
Тема 1.2. Сущность и содержание маркетинговой информационной системы	Содержание	14/8	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02,
	1. Основные понятия и принципы маркетинговой информационной системы.	6	

	2. Структура и основные этапы проведения маркетингового исследования.		ОК 04, ОК 05, ОК 09
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8	
	Практическое занятие 4. Выявление проблемы и определение этапов проведения маркетинговых исследования на примере предприятия торговли (предприятие определяется по выбору студентов).	8	
	Промежуточная аттестация: ДФК	2	
Тема 1.3. Типы маркетинговых исследований	Содержание	14/8	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	1. Поисковые, описательные и пояснительные исследования. Качественные и количественные маркетинговые исследования. Постоянные и разовые исследования	6	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8	
	Практическое занятие 5. Определение типа маркетингового исследования по выявленным проблемам деятельности торговой организации.	2	
	Практическое занятие 6. Сравнительная характеристика типов маркетингового исследования. Их преимущества и недостатки, области применения.	2	
	Практическое занятие 7. Решение ситуационных задач. Сбор вторичной информации.	2	
	Практическое занятие 8. Разработайте сценарий проведения маркетингового исследования методом фокус-групп. Раскройте достоинства и недостатки метода фокус-группы.	2	
Тема 1.4. Технология проведения маркетинговых исследований внешней и внутренней среды	Содержание	14/6	
	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.	8	
	2. Методы оценки конкурентной среды и		

	конкурентоспособности товара		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6	
	Практическое занятие 9. Определение емкости целевого рынка предприятия торговли с использованием программных продуктов (предприятие определяется по выбору обучающихся).	1	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	Практическое занятие 10. Решение ситуационных задач методом PEST-анализа	1	
	Практическое занятие 11. Определение конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках (товар определяется по выбору обучающихся).	2	
	Практическое занятие 12. Решение ситуационных задач методом SWOT-анализа	2	
Тема 1.5. Основные понятия и методы кабинетных маркетинговых исследований	Содержание	10/6	
	1. Сущность кабинетных маркетинговых исследований и их характеристика.	4	
	2. Методы кабинетных маркетинговых исследований: традиционный (классический) анализ; контент-анализ документов; информативно-целевой анализ		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6	
	Практическое занятие 13. Определение рыночной доли присутствия торгового предприятия традиционным методом исследования (предприятие определяется по выбору обучающихся).	2	
	Практическое занятие 14. Решение ситуационной задачи. Проведение кабинетных маркетингового исследования с помощью интернет-ресурсов	2	
	Практическое занятие 15. Оценка финансовых показателей деятельности торговой организации по данным финансовой отчетности, как источник информации для оценки внутренней среды торгового предприятия.	2	
Тема 1.6. Основные понятия и методы полевых маркетинговых исследований	Содержание	8/4	
	1. Наблюдение как важнейший метод сбора маркетинговой информации. Методы сбора первичной информации (анкетирование, экспертные оценки, телефонное интервью, групповое интервью (фокус-групп)).	4	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05,

			ОК 09
	2. Панельные исследования. Экспериментальные (опытные) исследования. Проективные методы исследований. Проведение исследований методом Eye tracking (Ай Трекинг).		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	Практическое занятие 16. Определение круга вопросов. Выбор типа анкет. Составление анкет с целью проведения маркетингового исследования	2	
	Практическое занятие 17. Сбор первичной информации для проведения маркетингового исследования с использованием программных продуктов	2	
Тема 1.7. Система выборочных маркетинговых исследований	Содержание	8/2	
1. Основные понятия, используемых при проведении выборочных исследований. Виды выборки	6		
2. Основные этапы проектирования и определения объема выборки.			
В том числе практических занятий и лабораторных работ	2		
Практическое занятие 18. Построение программы выборочного маркетингового исследования. Сбор информации для проведения выборочного исследования.	2		
Тема 1.8. Обработка результатов маркетинговых исследований	Содержание	6/2	
1. Методы обработки данных маркетинговых исследований	4		
2. Программные продукты, используемые при обработке данных результатов маркетинговых исследований			
В том числе практических занятий и лабораторных работ	2		
Практическое занятие 19. Обработка результатов маркетинговых исследований с применением программных продуктов	2		
Тема 1.9. Оформление отчета маркетинговых исследований	Содержание	8/4	
1. Содержание и структура отчета маркетинговых исследований.	4		
2. Оформление и методы презентации отчета с помощью цифровых технологий.			

	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	
	Практическое занятие 20. Подготовка отчета по результатам маркетингового исследования.	2	
	Практическое занятие 21. Презентация отчета результатов маркетингового исследования с использованием программных продуктов	2	
Самостоятельная работа Изучение и анализ рынка, выявление проблем и формулирования целей маркетингового исследования Составление программы маркетингового исследования исходя из поставленных целей и задач. Определение этапов проведения маркетинговых исследования на примере предприятия торговли. Разработка плана проведения маркетингового исследования и согласование с руководителем учебной практики. Определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования. Их описание и назначение в ходе проведения маркетингового исследования. Поиск первичной и вторичной маркетинговой информации. Проведения маркетингового исследования в установленные сроки с использованием инструментов комплекса маркетинга и сквозных цифровых технологий: исследования рынка(определение емкости рынка и доли рынка); изучение потребителей (исследование потребительских привычек и предпочтений, процесса принятия решения о покупке, уровня удовлетворенности и лояльности потребителей, сегментация потребителей и выбор целевого сегмента); исследование продукта (тестирование концепции нового товара, тестирование товара); исследование цены (чувствительности к цене, эластичности спроса по цене): исследования рекламы (тестирование рекламных концепций и материалов, исследование эффективности рекламной кампании); рынка. Выявление конкурентов исследуемого торгового предприятия. Определение конкурентных преимуществ исследуемого торгового предприятия на внутреннем и внешних рынках Подготовка предложений по улучшению системы продвижения товаров, повышения объемов продаж торговой организации. Оформление результатов маркетингового исследования.		30	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
Дифференцированный зачет		2	

Раздел 2. Ценообразование в торговой деятельности		48/24	
МДК 02.02 Ценообразование в торговой деятельности		42/24/6	
Тема 2.1. Цена как экономическая категория	Содержание	3/2	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	1. Понятие цены. Теоретические концепции цены.	1	
	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	2	
	Практическое занятие № 1 Решение задач на определение цены с учетом ее структуры	2	
Тема 2.2. Методы ценообразования	Содержание	5/4	
	1. Товарная и ценовая политика предприятия	1	
	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	4	
	Практическое занятие № 2 Решение задач на расчет цены изготовителя методом полных затрат	2	
	Практическое занятие № 3 Решение задач на расчет цены изготовителя методом стандартных полных затрат		
	Практическое занятие № 4 Решение задач на расчет цены методом удельной цены	2	
	Практическое занятие № 5 Решение задач на расчет цены агрегатным методом и методом регрессии		
Тема 2.3 Основные ценообразующие факторы, учитываемые при формировании цен	Содержание	4/2	
	1. Структура рынка	2	
	2. Конкурентная среда		

торговых предприятий	3. Тип товара и эластичность спроса.		ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	4. Ценность товара и прочие факторы, влияющие на ценообразование		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие № 6 Решение задач на определение коэффициента эластичности спроса от цены. Расчет цены методом максимизации продаж с учетом эластичности спроса Практическое занятие № 7 Решение задач на определение максимально допустимой цены на единицу продукции	2	
Тема 2.4 Особенности ценообразования в сфере торговли, в том числе в электронной торговле	Содержание	4/2	
	1. Экономическое содержание торговой услуги	2	
	2. Особенности ценообразования в сфере услуг		
	3. Классификация торговых услуг		
	4. Цены на отдельные виды услуг		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие № 8 Решение задач на определение цены на отдельные виды торговых услуг: Расчет цен на товары в оптовой, закупочной, розничной, электронной торговле.	2	
Тема 2.5. Торговая надбавка и методы ее определения	Содержание	4/2	
	1. Понятие, структура и регулирование торговой надбавки (структура торговых надбавок, издержки обращения)	2	
	2. Затратное ценообразование		
	3. Рыночные методы ценообразования. Методы ценообразования с ориентацией на покупателя. Ценообразование с учетом конкуренции.		
	4. Прочие методы ценообразования		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие № 9 Решение задач на расчет цены балловым методом Практическое занятие № 10 Решение задач на расчет цены методом вмененной потребительской оценки Практическое занятие № 11 Решение задач на расчет	2	

	торговых надбавок		
Тема 2.6. Политика цен и стратегия ценообразования	Содержание	4/2	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	1. Понятие политики цен.	2	
	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	2	
	Практическое занятие № 12–13. Решение задач на определение ценовой стратегии.	2	
Тема 2.7 Методы ценового стимулирования продаж	Содержание	4/2	
	1. Понятие и цели ценового стимулирования продаж	2	
	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	2	
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	2		
Тема 2.8 Ценообразование во	Содержание	4/2	
	1. Внешнеторговые операции и ценообразование	2	

внешнеэкономической деятельности	2. Экспортно-импортные цены		ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	3. Таможенные пошлины и тарифы		
	4. Порядок исчисления таможенных пошлин		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	
	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	2	
Тема 2.9. Налоги и ценообразование	Содержание	4/2	
	1. Налоги в составе цены	2	
	2. Акцизы		
	3. Налог на добавленные стоимость		
	4. Налоговый контроль за ценообразованием.		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие № 18 Расчет суммы акциза.	1	
Тема 2.10 Государственная политика и ценообразование	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.	1	
	Содержание	4/2	
	1. Государственная ценовая политика и регулирование цен	2	
	2. Государственный контроль ценообразования и применения цен		
	3. Единая тарифная политика базовых отраслей Российской Федерации		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	
Практическое занятие № 21 Решение задач на определение уровня регулирования оптовой и розничной цены	2		
Темы рефератов: Инфляция: понятие, виды, методы измерения и анализа и ее влияние на цену Отраслевые особенности ценообразования Прибыль предприятия как составная часть цены			ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05,

Ценообразующие факторы , понятие и влияние на цену Понятие ценовой политики. Принципы ценообразования Понятие ценовой стратегии и ее виды Акциз как составляющая цены. Порядок исчисления Конкуренция и ее влияние на цену Ценообразование в торговле Себестоимость продукции как составная часть цены. Ее виды и статьи затрат. Прямые и косвенные методы государственного регулирования цен. Ценообразование на рынке строительных услуг. Мировая цена, ее определение и виды. Цены международных контрактов. Ценообразование в общественном питании. Затратные и эконометрические методы ценообразования. Закон спроса и предложения и его влияние на цену. Налог на добавленную стоимость как составляющая часть цены. Порядок формирования цен на импортные товары. Особенности формирования цен на автотранспортные услуги. Таможенные пошлины. Виды, порядок исчисления и взимания. Таможенная стоимость и ее исчисление в практике ценообразования. Методы ценового стимулирования продаж Трансфертное ценообразование и контролируемые сделки Ценообразование по внешнеторговым сделкам Имидж торгового предприятия и репутация торгового персонала, их влияние на политику и стратегии ценообразования		ОК 09
Самостоятельная работа Исследование рынка, проведение статистических исследований по ценовым показателям Сбор, мониторинг и систематизация ценовых показателей товаров, пользующихся наибольшим спросом в торговой организации, по данным которой проводится маркетинговое исследование. Применение сквозных цифровых технологий при проведении работ по анализу ценовых показателей товаров (перечень товаров подбирает обучающийся по согласованию с руководителем учебной практики). Анализ ценовой политики и ценовой стратегии исследуемой торговой организации. Установление ценовых конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках. Оформление результатов анализа ценовой политики и ценовой стратегии торгового предприятия. Представление презентации по итогам анализа ценообразования торгового предприятия. Проверка обоснованности заявленных цен на товары, работы, услуги Разработка, внедрение и совершенствование политики ценообразования в организации	6	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09

Промежуточная аттестация: ДФК		2	
Раздел 3. Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы		96/52	
МДК 02.03 Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы		92/52/2	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
Тема 3.1. Предпринимательская идея и ее выбор	Содержание	8/2	
	1. Понятие и содержание предпринимательства. Деловые интересы в предпринимательстве. Предпринимательская идея и ее выбор Источники формирования предпринимательских идей. Методы выработки предпринимательских идей.	6	
	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	2	
	Практическое занятие 1: Разработка товарной модификации, ввод товара.	2	
	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.		6	
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		2	

	Практическое занятие 2: Построение организационной структуры управления предпринимательской единицы	2	
Тема 3.3. Бизнес-план и его роль в современном предпринимательстве	Содержание	8/6	
	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	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	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	6	
	Практическое занятие 3. Составление визитки команды. Влияние визитки команды, имиджа и деловой репутации разработчиков бизнес-плана на принятие решения инвестора.	2	
	Практическое занятие 4. Определение миссии, цели, задачи бизнеса. Определение формы ведения предпринимательской деятельности.	2	
	Практическое занятие 5. Определение типов бизнес-плана	2	
Тема 3.4. Структура и функции бизнес-плана	Содержание	16/10	
	1. Основные функции бизнес-плана. Основные правила и схема построения процесса разработки бизнес-плана.	6	
	2. Технология разработки и структура бизнес-плана		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	10	
	Практическое занятие 5. Формирование и описание бизнес-идеи	6	
	Практическое занятие 6. Первоначальная подготовка резюме бизнес-плана. Инвестиционное предложение.	4	
Промежуточная аттестация: ДФК		2	
Тема 3.5. Основные источники финансирования предпринимательской единицы.	Содержание	6/2	
	1. Государственное регулирование инвестиционной деятельности. Источники финансирования и анализ инвестиций в структуре бизнес-плана. Основные источники финансирования предпринимательской	4	

	единицы: банковские и коммерческие кредиты, лизинг, франчайзинг. Венчурное финансирование. Бизнес-ангелы.		
	2. Система налогов и сборов Российской Федерации. Виды систем налогообложения в России. Налоговое планирование как источник финансирования предпринимательской единицы.		ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	Практическое занятие 7–8. Расчет размеров выплат по процентным ставкам кредитования, лизинговым операциям, договорам франчайзинга.	1	
	Практическое занятие 9–10. Выбор системы налогообложения для ведения бизнеса.	1	
Тема 3.6. Анализ и оценка рисков	Содержание	6/2	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	1. Виды предпринимательских рисков. Экспертный анализ рисков. Количественный анализ риска. Методика оценки предпринимательских рисков.	4	
	2. Модель Остервальдера и Пинье.		
	3. Страхование рисков и иные способы минимизации рисков.		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие 11. Применение Pest – анализа с целью определения предпринимательских рисков. Выбор форм страхования предпринимательских рисков.	2	
Тема 3.7. Технология разработки разделов бизнес-плана предпринимательской единицы	Содержание	10/8	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	1. Общая характеристика бизнеса, описание предпринимательской единицы. Описание модели Остервальдера для разработки бизнес-моделей.	2	
	2. Краткая характеристика проекта. Описание бизнес-идеи. Матрица Ансоффа и стратегии роста бизнеса.		
	3. Факторы инвестиционной привлекательности бизнес-проекта.		
	4. План маркетинга. Применение метода 5W Шеррингтона для сегментации рынка. Сегменты рынка B2B, B2C, B2G, C2C, их характеристика и отличия. Характеристика рынков сбыта.		

	5. Производственный и организационный план.		
	6. Финансовый план.		
	7. Резюме бизнес-плана.		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8	
	Практическое занятие 12. Описание предпринимательской единицы/компании/бизнеса. Практическое занятие 13. Разработка логотипа фирмы и составление слогана с применением специализированных цифровых инструментов.	2	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	Практическое занятие 14. Оценка целевого рынка. Применение метода 5W Шеррингтона для определения целевой аудитории.	2	
	Практическое занятие 15. Составление анкеты для опроса потенциальных клиентов, проведение опроса в сети Интернет, социальных мессенджерах и иных цифровых аналогах.	2	
	Практическое занятие 16. Планирование рабочего процесса. Определение бизнес-процессов и составление схемы ведения предпринимательской деятельности. Практическое занятие 17. Разработка организационной структуры управления компании. Структурные подразделения компании, их описание и функциональное назначение.	2	
Тема 3.8. Финансовое моделирование деятельности предпринимательской единицы	Содержание	12/10	
	1. Финансовое планирование как раздел бизнес-плана. Основные этапы составления финансового плана компании. Методика расчета финансовых показателей.	2	
	2. Расчет точки безубыточности.		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	10	
	Практическое занятие 18. Заполнение нормативов для проведения экономических расчетов. Составление бюджета инвестиций на приобретение оборудования.	2	
	Практическое занятие 19. Расчет потребности в оборотном капитале. Прочие расходы стартового периода. Определение рыночной цены товара. Расчет себестоимости товара, определение розничной цены.	2	

	Практическое занятие 20. Составление плана продаж в натуральном и стоимостном выражении.	2	
	Практическое занятие 21–22. Составление плана переменных расходов.	2	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	Практическое занятие 23. Расчет точки безубыточности по данным реального бизнес-плана	2	
Тема 3.9. Методы оценки эффективности инвестиционного проекта	Содержание	8/4	
	1. Основные показатели оценки экономической эффективности инвестиционного проекта. Методы оценки инвестиционных проектов.	4	
	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	4	
	Практическое занятие 24. Расчет экономической окупаемости инвестиционного проекта с учетом различных сценариев	2	
	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)	2	
Тема 3.10. Современные программные продукты, используемые для разработки и презентации бизнес-плана/инвестиционного проекта	Содержание	10/4	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	1. Специализированные программные продукты, используемые для составления бизнес-плана, разработки финансовой модели бизнеса и презентации инвестиционного проекта.	4	

	2. Основные правила оформления презентаций инвестиционного проекта		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
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	
	Практическое занятие 27–29. Разработка бизнес-плана с применением специализированных программных продуктов (по выбору образовательной организации)	2	
	Практическое занятие 30–31. Оформление и презентация бизнес-плана / инвестиционного проекта	2	
	Самостоятельная работа	2	
Другие формы контроля		2	
Производственная практика ПМ.02 Виды работ Изучение и анализ рынка, выявление проблем и формулирования целей маркетингового исследования Составление программы маркетингового исследования исходя из поставленных целей и задач. Определение этапов проведения маркетинговых исследования на примере предприятия торговли. Разработка плана проведения маркетингового исследования и согласование с руководителем учебной практики. Определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования. Их описание и назначение в ходе проведения маркетингового исследования. Поиск первичной и вторичной маркетинговой информации. Проведения маркетингового исследования в установленные сроки с использованием инструментов комплекса маркетинга и сквозных цифровых технологий: исследования рынка(определение емкости рынка и доли рынка); изучение потребителей (исследование потребительских привычек и предпочтений, процесса принятия решения о покупке, уровня удовлетворенности и лояльности потребителей, сегментация потребителей и выбор целевого сегмента); исследование продукта (тестирование концепции нового товара, тестирование товара); исследование цены (чувствительности к цене, эластичности спроса по цене): исследования рекламы (тестирование рекламных концепций и материалов, исследование эффективности рекламной кампании); рынка. Выявление конкурентов исследуемого торгового предприятия. Определение конкурентных преимуществ исследуемого торгового предприятия на внутреннем и внешних рынках		72	

Подготовка предложений по улучшению системы продвижения товаров, повышения объемов продаж торговой организации. Оформление результатов маркетингового исследования. Исследование рынка, проведение статистических исследований по ценовым показателям Сбор, мониторинг и систематизация ценовых показателей товаров, пользующихся наибольшим спросом в торговой организации, по данным которой проводится маркетинговое исследование. Применение сквозных цифровых технологий при проведении работ по анализу ценовых показателей товаров (перечень товаров подбирает обучающийся по согласованию с руководителем учебной практики). Анализ ценовой политики и ценовой стратегии исследуемой торговой организации. Установление ценовых конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках. Оформление результатов анализа ценовой политики и ценовой стратегии торгового предприятия. Представление презентации по итогам анализа ценообразования торгового предприятия. Проверка обоснованности заявленных цен на товары, работы, услуги Разработка, внедрение и совершенствование политики ценообразования в организации Сбор информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы. Проведение Pest анализа, применение метода Ансоффа-Пинье для описания бизнес-модели предпринимательской единицы Выполнение отдельных этапов разработки бизнес-плана: Составление визитки команды. Построение организационной структуры управления предпринимательской единицы. Определение целевой аудитории по методу Шеррингтона. Построение модели Остервальдера. Определение бизнес-процессов и составление схемы оказания услуг. Разработка и заполнение финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением специализированных программных продуктов Заполнение нормативов для проведения экономических расчетов. Составление бюджета инвестиций на приобретение оборудования . Расчет потребности в оборотном капитале. Прочие расходы стартового периода. Расчеты цен и себестоимости. Составление плана продаж в натуральном и стоимостном выражении Составление плана переменных расходов Расчет точки безубыточности Составление бюджета доходов и расходов Составление бюджета движения денежных средств Составление прогнозного баланса Определение и обоснование источников финансирования		
--	--	--

Расчеты процентов за пользование заемными средствами и составление графика возврата заемных средств 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) Разработка мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.		
Промежуточная аттестация в форме Экзамена	12	
Всего	362	

2.4 Отчет по практике

2.4.1 Методические указания по прохождению практики

Студент должен изучить программу практики, литературу и нормативно-правовые документы, касающиеся основных аспектов деятельности организации – базового предприятия практики.

Для решения конкретных вопросов, возникающих в процессе прохождения практики, студент должен активно пользоваться производственной (по профилю специальности) практики, монографической и периодической литературой, действующим законодательством и другими нормативными документами.

Рекомендуется студенту-практиканту совместно с преподавателем-руководителем практики разработать на основе программы конкретный календарный план прохождения практики.

В дневник практики необходимо ежедневно записывать краткие сведения о проделанной работе.

Отчет о практике должен быть изложен на 8-10 страницах.

В нем освещаются следующие вопросы:

- место и время прохождения практики;
- Общая характеристика организации;
- результаты проделанной работы.

Отчет оформляется аккуратно. Не должно быть допущено наличия грамматических и орфографических ошибок. Приложения оформляются в формате А4 (если имеются)

К отчету прилагается:

3. Дневник прохождения практики

4. Письменный отзыв руководителя практики о проведенной студентом работе с оценкой по пятибалльной шкале

Отчет должен быть заверен подписью должностного лица и печатью предприятия.

Студент, не выполнивший программу, получивший отрицательный отзыв или неудовлетворительную оценку при защите отчета, направляется вторично на практику.

Работа должна быть подшита в папку в следующей последовательности:

- отчет (титульный лист, содержание, основная часть, заключение);
- дневник
- отзыв руководителя практики от предприятия о прохождении практики

2.4.2 Тематическое планирование практики

Коды компетенций	Виды выполняемых работ	Количество часов
ПП.01 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 ПМ.02 Виды работ Изучение и анализ рынка, выявление проблем и формулирования целей маркетингового исследования Составление программы маркетингового исследования исходя из поставленных целей и задач. Определение этапов проведения маркетинговых исследования на примере предприятия торговли. Разработка плана проведения маркетингового исследования и согласование с руководителем учебной практики. Определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования. Их описание и назначение в ходе проведения маркетингового исследования. Поиск первичной и вторичной маркетинговой информации. Проведения маркетингового исследования в установленные сроки с использованием инструментов комплекса маркетинга и сквозных цифровых технологий: исследования рынка(определение емкости рынка и доли рынка); изучение потребителей (исследование потребительских привычек и предпочтений, процесса принятия решения о покупке, уровня удовлетворенности и лояльности потребителей, сегментация потребителей и выбор целевого сегмента); исследование продукта (тестирование концепции нового товара, тестирование товара); исследование цены (чувствительности к цене, эластичности спроса по цене): исследования рекламы (тестирование рекламных концепций и материалов, исследование эффективности рекламной кампании); рынка. Выявление конкурентов исследуемого торгового предприятия. Определение конкурентных преимуществ исследуемого торгового предприятия на внутреннем и внешних рынках Подготовка предложений по улучшению системы продвижения товаров, повышения объемов продаж торговой организации. Оформление результатов маркетингового исследования. Исследование рынка, проведение статистических исследований по ценовым показателям	72

	Сбор, мониторинг и систематизация ценовых показателей товаров, пользующихся наибольшим спросом в торговой организации, по данным которой проводится маркетинговое исследование. Применение сквозных цифровых технологий при проведении работ по анализу ценовых показателей товаров (перечень товаров подбирает обучающийся по согласованию с руководителем учебной практики). Анализ ценовой политики и ценовой стратегии исследуемой торговой организации. Установление ценовых конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках. Оформление результатов анализа ценовой политики и ценовой стратегии торгового предприятия. Представление презентации по итогам анализа ценообразования торгового предприятия. Проверка обоснованности заявленных цен на товары, работы, услуги Разработка, внедрение и совершенствование политики ценообразования в организации Сбор информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы. Проведение Pest анализа, применение метода Ансоффа-Пинье для описания бизнес-модели предпринимательской единицы Выполнение отдельных этапов разработки бизнес-плана: Составление визитки команды. Построение организационной структуры управления предпринимательской единицы. Определение целевой аудитории по методу Шеррингтона. Построение модели Остервальдера. Определение бизнес-процессов и составление схемы оказания услуг. Разработка и заполнение финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением специализированных программных продуктов Заполнение нормативов для проведения экономических расчетов. Составление бюджета инвестиций на приобретение оборудования . Расчет потребности в оборотном капитале. Прочие расходы стартового периода. Расчеты цен и себестоимости. Составление плана продаж в натуральном и стоимостном выражении Составление плана переменных расходов Расчет точки безубыточности Составление бюджета доходов и расходов Составление бюджета движения денежных средств Составление прогнозного баланса Определение и обоснование источников финансирования	
--	--	--

	Расчеты процентов за пользование заемными средствами и составление графика возврата заемных средств 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) Разработка мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.	
--	--	--

2.4.3 Бланки для прохождения практики



Автономная некоммерческая образовательная организация
профессионального образования
«Алтайский бизнес-колледж»
(АНОО ПО «АБК»)

ОТЧЁТ О ПРОХОЖДЕНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПРАКТИКИ ПП.01

ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ

На материалах _____
(полное наименование объекта практики)

Студент: _____
(Ф.И.О. полностью, курс, номер группы)

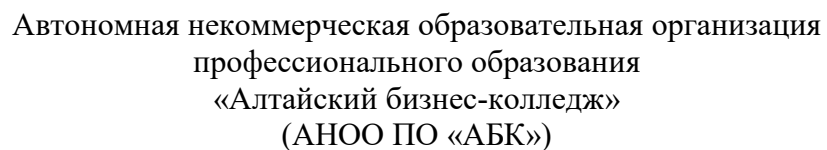
(подпись студента)

Руководитель практики
от организации, должность _____ / _____
(место подписи)

Руководитель практики
от колледжа _____ / _____
(место подписи)

Оценка _____

Барнаул, 20__ г.



Студента _____
(ФИО)

Место прохождения практики

(Полное наименование организация, ее юридический адрес)

Дата начала практики «___» _____ 20__ г.

Дата окончания практики «__» _____ 20__ г.

Руководитель практики от организации:

_____/_____/_____
(должность) (подпись) (ФИО)

Руководитель практики от колледжа:

_____/ _____
(подпись) (ФИО)

Барнаул, 20__

Ежедневные записи студентов по практике

[illegible]

Руководитель практики от организации:

_____/ _____
(подпись) (ФИО)

Студент

_____/ _____
(подпись) (ФИО)

**руководителя практики от организации о работе обучающегося
и уровне сформированности компетенций**

Обучающийся (шаяся) курса Алтайского бизнес-колледжа

(*Φ.Π.Ο.*)

с «___» _____ 20__ г. по «___» _____ 20__ г прошел (ла) производственную (по профилю специальности) практику в _____

(наименование организации)

В период практики выполнял (ла) обязанности

За время прохождения производственной (по профилю специальности) практики _____ показал(ла) _____ уровень теоретической подготовки, умение применить и использовать знания, полученные в колледже, для решения поставленных перед ним (ней) практических задач.

Программа практики выполнена полностью (частично).

В целом работа практиканта _____
заслуживает оценки _____.

Руководитель практики от организации

Должность М.П.

подпись

И.О. Фамилия

« » 20 Г.

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы профессионального модуля предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинеты «Междисциплинарные курсы и модули», оснащенный в соответствии с п. 6.1.2.1 примерной образовательной программы по специальности.

Лаборатория «Предпринимательства и интернет – маркетинга», оснащенная в соответствии с п. 6.1.2.3 примерной образовательной программы по специальности.

Оснащенные базы практики в соответствии с п. 6.1.2.5 примерной образовательной программы по специальности.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. Основные печатные и электронные издания

9. 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.

10. 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.

11. 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.

12. 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>

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

14. Карасев, А. П. Маркетинговые исследования: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. П. Карасев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 315 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05957-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489822>
15. Липсиц, И. В. Цены и ценообразование: учебное пособие для среднего профессионального образования / И. В. Липсиц. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 160 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9794-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488890>
16. Маховикова, Г. А. Цены и ценообразование в коммерции: учебник для среднего профессионального образования / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 231 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03696-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/477854>
17. Морошкин, В. А. Бизнес-планирование: учебное пособие / В.А. Морошкин, В.П. Буров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 288 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-012223-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1832175> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.
18. Романова, М. В. Бизнес-планирование: учебное пособие / М.В. Романова. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2021. — 240 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0756-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1446152> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.
19. Саталкина, Н. И. Экономика торговли: учебное пособие / Н. И. Саталкина, Б. И. Герасимов, Г. И. Терехова. — Москва: ФОРУМ, 2021. — 232 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-485-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1287439> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.
20. Цены и ценообразование: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. Г. Касьяненко [и др.] ; под редакцией Т. Г. Касьяненко. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-04773-8. — Текст:

электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490187>

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

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

3.2.2. Дополнительные источники

23. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (в действующей редакции)

24. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (в действующей редакции)

25. Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ (в действующей редакции) "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц"

26. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (в действующей редакции) "О защите конкуренции"

27. Федеральный закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ (в действующей редакции) "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации"

28. "ГОСТ Р 51303–2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения" (утв. Приказом Росстандарта от 28.08.2013 N 582-ст) (в действующей редакции)

29. Ценообразование: учебник / В.А. Слепов, Т.Е. Николаева, Е.С. Глазова [и др.] ; под ред. В.А. Слепова. — 3-е изд. — Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2022. — 304 с. - ISBN 978-5-9776-0455-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1840489>.

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

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

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

33. Фонд поддержки малого предпринимательства:
<https://biznesprost.com/interesno/fond-podderzhki-malogo-predprinimatelstva.html>
34. 10 лучших бизнес-инкубаторов России: <https://viafuture.ru/privlechenie-investitsij/biznes-inkubatory-v-rossii4>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	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	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном.
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	Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий. Экспертная оценка контрольных / проверочных работ. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике.
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	Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях.
ПК 2.5	Соблюдает правила и принципы разработки бизнес-плана (полнота и точность составления разделов бизнес-плана) Использует информационные технологий в процессе составления бизнес-плана Использует информацию специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана.	Экспертная оценка создания и представления презентаций.
ПК 2.6	Рассчитывает и обосновывает результаты анализа финансовых результатов деятельности организации Применяет различные платформы в	Экспертная оценка

	системе продвижения товаров (услуг) организации	соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках.
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	Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике.
ОК 01	Распознает, анализирует задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; Выделяет составные части и определяет этапы решения задачи; Выявляет и эффективно осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы; Составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; Демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; Реализует составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).	Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.
ОК 02	определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска; структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации; оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты; применяет средства информационных технологий, использует современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при выполнении работ на различных этапах учебной практики; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена/профессионального экзамена по оценочным средствам профессионального сообщества.
ОК 03	определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применяет современную научную профессиональную терминологию; определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования	
ОК 04	эффективно взаимодействует с	

	преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.	
ОК 05	грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе	
ОК 07	выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения	
ОК 09	понимает общий смысл четко произнесенных высказываний и текстов на профессиональные темы; участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; пишет простые связные сообщения на интересующие профессиональные темы.	

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ПМ.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ И
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ
НЕДВИЖИМОСТИ

2025 г

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.03. ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ

1.1 Место рабочей программы в структуре основной образовательной программы:

Профессиональный модуль «Организация и осуществление продаж и предпринимательской деятельности в сфере недвижимости» является обязательной частью профессионального модуля образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело, направлению подготовки – «Осуществление продаж и предпринимательской деятельности в сфере недвижимости».

1.2 Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности «Осуществление продаж и предпринимательской деятельности в сфере недвижимости» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.2.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

1.2.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 5	Осуществление продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами
ПК 3.1.	Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
ПК 3.2.	Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров
ПК 3.3.	Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами в процессе оказания услуги продажи и (или) выкупа товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов
ПК 3.4.	Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.

ПК 3.5.	Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса.
ПК 3.6.	Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов.
ПК 3.7.	Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
ПК 3.8.	Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.

1.2.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	Формирование клиентской базы и её актуализация на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий. Эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров. Обеспечение взаимодействия с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов. Реализация мероприятий для обеспечения выполнения плана продаж. Обеспечение реализации мероприятий по стимулированию покупательского спроса. Контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов. Составление аналитических отчётов по продажам, в том числе с применением программных продуктов. Организация послепродажного консультационно-информационного сопровождения клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
Уметь	искать новых клиентов в рамках существующих каналов сбыта; вести деловые переговоры и деловую переписку с потенциальными клиентами; выявлять потребности клиента в процессе переговоров; систематизировать информацию о клиентах; использовать почтовые программы на профессиональном уровне; применять систему управления взаимоотношениями с клиентами; применять систему управления продажами для управления информацией о клиентах; выявлять потребности и вести деловые переговоры с клиентами об их потребностях в инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих; сопровождать развитие системы управления взаимоотношениями с клиентами;

	подготавливать материалы базы данных клиентов к обсуждению потребностей клиентов в инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих; составлять отчетность о потребностях клиентов в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих; оформлять коммерческие предложения с использованием офисных программных приложений; подготавливать и проводить презентации продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих для потенциальных клиентов; вести деловые переговоры, учетную документацию по продажам инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих; оформлять сопроводительные документы на продаваемые инфокоммуникационные документы и (или) их составляющие; оформлять тендерную документацию; составлять отчетность по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих, в том числе по конкурсным торгам, аукционам, запросам предложений от клиентов; применять компьютерное и офисное оборудование для оформления документации; применять системы управления взаимоотношениями с клиентами при подготовке консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих; искать и систематизировать информацию об условиях использования и возможностях продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих; подготавливать и проводить презентации по использованию продаваемых инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; проводить демонстрации инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; сопоставлять отечественные и зарубежные инфокоммуникационные системы и (или) их составляющие; анализировать предложения поставщиков инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; осуществлять поиск информации по клиентам и партнерам; вести учетную документацию по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; искать новые каналы сбыта; систематизировать информацию о каналах сбыта и о решениях по продаже; вести конкурентную разведку в части, касающейся методов и каналов организации продаж.
Знать	модели продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;

	методы и инструменты поиска информации; правила работы с базами данных на уровне пользователя; назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования; инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов; методов поиска информации о потенциальных потребностях в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих; основных технических характеристик, преимуществ и недостатков продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; основных технических характеристик, преимуществ и недостатков продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; правил подготовки и проведения презентации, в том числе с использованием информационных технологий; назначения и правил использования компьютерных программ и баз данных для учета и управления в организации; методов поиска информации об условиях использования и возможностях продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих; технических характеристик и отличительных особенностей продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих; отечественных и зарубежных производителей инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих и направления (типы) выпускаемой ими продукции; продукции отечественных производителей, аналогичной продаваемым зарубежным инфокоммуникационным продуктам и (или) их составляющих; Законодательство Российской Федерации в области работы с конфиденциальной информацией; инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов; этики конкурентной разведки в области продаж инфокоммуникационных систем; принципов эффективной работы системы управления взаимоотношениями с клиентами; моделей продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.
--	--

1.3 Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов 422

в том числе в форме практической подготовки 238

Из них на освоение МДК – 300 часа

в том числе самостоятельная работа – 42 часа

практики, в том числе производственная – 108

Промежуточная аттестация – 14

2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.03. ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ

2.1 Структура профессионального модуля

Коды профессиональных, общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической. подготовки	Объем профессионального модуля, ак. час.				
				Обучение по МДК				
				Всего	В том числе			
					Лабораторных. и практических. занятий	Курсовых работ (проектов)	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация
1	2	3	4	5	6	7	8	9
ОК 01, ОК 02, ОК 04, ПК 3.1–ПК 3.8.	МДК 03.01 Технология продаж и предпринимательской деятельности в сфере недвижимости и координация работы с клиентами	300	130	246	130	-	42	12
	Производственная практика	108	108	108				
	Промежуточная аттестация	14						14
	Всего:	422	238	354	130			26

2.2 Тематический план и содержание профессионального модуля

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа студентов	Объем часов	Осваиваемые компетенции
1	2	3	4
МДК.03.01. Технология продаж и предпринимательской деятельности в сфере недвижимости и координация работы с клиентами		300/126	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ПК 3.1–ПК 3.8.
Раздел 1. Рынок недвижимости		68/26	
Тема 1.1 Понятие и основные характеристики рынка недвижимости	Содержание учебного материала	10/0	
	Функции рынка недвижимости. Понятие и основные характеристики рынка недвижимости. Функции рынка недвижимости. Система факторов, влияющих на спрос на недвижимость на рынке.	4	
	Самостоятельная работа	6	
Тема 1.2 История становления рынка недвижимости.	Содержание учебного материала	6/2	
	Механизм функционирования рынка недвижимости, начиная с 1991 года. Характеристика участников рынка недвижимости. Нормативно-правовое регулирование рыночных отношений.	4	
	Практические задания	2	
Тема 1.3 Первичный рынок недвижимости	Содержание учебного материала	16/6	
	Понятие рынка недвижимости. Особенности первичного рынка недвижимости. Федеральный закон от 30 декабря 2004 г. N 214-ФЗ "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями) Особенности эскроу-счета. Оформление ДДУ, порядок регистрации права собственности. Государственная регистрация договоров участия в долевом строительстве и прав участников долевого строительства на объекты долевого строительства. Государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним в многоквартирных домах. Государственная регистрация прав на отдельные объекты недвижимого имущества и сделки с ним.	4	
	Практические занятия	6	

	Самостоятельная работа	6	
Тема 1.4 Вторичный рынок недвижимости	Содержание учебного материала	4/0	
	Особенности вторичного рынка недвижимости. Понятие вторичного рынка недвижимости. Особенности регистрации права собственности. История возникновения права собственности. Приватизация. Переход права собственности.	4	
Тема 1.5 Сегментация рынка: коммерческая недвижимость	Содержание учебного материала	12/6	
	Особенности коммерческого рынка недвижимости. Понятие коммерции. Особенности регистрации права собственности. История возникновения права собственности на объекты коммерческой недвижимости. Переход права собственности. Аренда коммерческой недвижимости.	2	
	Практические занятия	6	
	Самостоятельная работа	4	
Тема 1.6 Правоотношения наниматель/наймодатель (аренда)	Содержание учебного материала	12/6	
	Особенности рынка аренды. Особенности краткосрочных и долгосрочных договоров аренды.	2	
	Практические задания	6	
	Самостоятельная работа	4	
Тема 1.7 Ипотека. Сертификаты, госпрограммы	Содержание учебного материала	8/6	
	Федеральный закон от 16 июля 1998 г. N 102-ФЗ "Об ипотеке (залоге недвижимости)" (с изменениями и дополнениями). Ипотечные программы. Регистрация права собственности с обременением ипотекой в силу закона.	2	
	Практические занятия	6	
Промежуточная аттестация: ДФК		10	
Раздел 2. Правовые основы деятельности специалистов по недвижимости		80/42	
Тема 2.1 Понятие и организация деятельности специалиста по недвижимости	Содержание учебного материала	12/8	
	Понятие деятельности специалиста по недвижимости. Особенности деятельности специалиста по недвижимости. Виды оказываемых услуг.	4	
	Практические занятия	8	
Тема 2.2 Правовые основы деятельности специалиста по недвижимости	Содержание учебного материала	12/8	
	Приказ Минтруда от 10 сентября 2019г. № 611н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по операциям с недвижимостью». Функциональная карта	4	

	профессиональной деятельности. Отличительные особенности каждого уровня квалификации. Трудовые функции трех уровней квалификации.		
	Практические занятия	8	
Тема 2.3 Юридическая сущность на рынке недвижимости	Содержание учебного материала	4/0	
	Место работы специалиста по недвижимости. Особенность трудоустройства. Сертификация специалистов по недвижимости. Регламент трудовой деятельности. Профессиональные сообщества. Самозанятость. Индивидуальный предприниматель. Общество с ограниченной ответственностью.	4	
Тема 2.4 Виды договоров	Содержание учебного материала	12/8	
	Договоры оказания услуг. СПП. Эксклюзивный договор. Договор купли-продажи. Предварительный договор купли-продажи. Договор аванса. Договор задатка. Договор на оказание услуг специалиста по недвижимости как основной документ, регулирующий правоотношения специалиста и клиента; его содержание. Договор комиссии и договор поручения: общее и различия. Анализ типовых договоров на оказание услуг.	4	
	Практические занятия	8	
Тема 2.5 Гражданский и уголовный кодексы в работе специалиста по операциям с недвижимостью	Содержание учебного материала	12/8	
	Недвижимое имущество. Вещное право. Самовольная перепланировка. Ответственность гражданина. Мошенничество. Ответственность специалиста при сопровождении сделок. Порядок и этапы проведения сделки с недвижимостью агентствами недвижимости. Исследование юридической «чистоты» сделки.	4	
	Практические занятия	8	
Тема 2.6 Жилищный и семейный кодексы в работе специалиста по операциям с недвижимостью	Содержание учебного материала	10/0	
	Право собственности. Приватизация. Договоры социального найма. Наследство. Совместная собственность. Долевая собственность. Разделы при разводе. Материнский (семейный) капитал. Права детей.	4	
	Самостоятельная работа	6	
Тема 2.7 Налоговый кодекс РФ	Содержание учебного материала	6/0	
	Имущественный налог. Налоговый вычет. ЗНДФЛ. Расчет налоговой базы. Налог с продажи. Налоги собственников коммерческих объектов. Земельный налог.	2	
	Самостоятельная работа	4	
Тема 2.8 Нотариат	Содержание учебного материала	2/0	
	Право на наследство по закону/по завещанию. Порядок наследования. Регистрация права собственности. Госпошлина. Долевая собственность. Сделки с несовершеннолетними собственниками. Сделки, подлежащие обязательному нотариальному удостоверению.	2	

	Обязательства по МСК. Доверенности. Дееспособность. Соглашения о перераспределении долей. Соглашения супругов на приобретение или отчуждение объектов недвижимости.		
Тема 2.9 Опек и попечительство	Содержание учебного материала	10/8	
	Контролирующий орган охраны прав детства. Понятие несовершеннолетних и малолетних собственников. Постановление органов опеки. Пакет документов при подаче заявления на разрешение продажи доли ребенка при условии размещения денег на счете, при одновременной или последующей покупке, при одновременном или последующем наделении ребенка долями. Социальная защита. Понятие опекаемых или недееспособных лиц. Постановление органов социальной защиты.	2	
	Практические занятия	8	
Промежуточная аттестация: ДФК		2	
Раздел 3. Кадастровый учет объектов недвижимости		34/10	
Тема 3.1 Понятие и содержание ЕГРН	Содержание учебного материала	6/2	
	Единый государственный реестр недвижимости. Разделы. Наполнение информацией, виды выписок. Доступность данных в ЕГРН. Справочная информация. Ограничения. Аресты.	4	
	Практические занятия	2	
Тема 3.2 Кадастровый учет	Содержание учебного материала	6/2	
	Кадастровый учет объектов недвижимости. Сведения государственного кадастрового учета недвижимости. Порядок проведения кадастрового учета. Органы, осуществляющие кадастровый учет. Кадастровые паспорта зданий, строений, сооружений, помещений, земельных участков. Понятие кадастрового учета. Кадастровые работы. Межевание. Технический паспорт. Технический план. БТИ. Геодезия. Картография. Публичная кадастровая карта. Кадастровый номер, его значение и структура. Присвоение кадастровых номеров. Возникновение прав на вновь создаваемое недвижимое имущество. Не завершенные строительством объекты.	4	
	Практические занятия	2	
Тема 3.3 Регистрация права	Содержание учебного материала	6/2	
	Росреестр – регистрирующий орган. Алгоритм регистрации права. Основания регистрации права. Внесение изменений в кадастровый учет. Сроки регистрации права. Электронная регистрация права. Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 1997 г. N 122-ФЗ "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним". Государственная регистрация прав на предприятие как имущественный комплекс и сделок с ним. Государственная регистрация прав на иные объекты недвижимого имущества. Государственная регистрация права собственности на создаваемый объект недвижимого имущества; ипотека	4	

	Практические занятия	2	
Тема 3.4 Расчет кадастровой стоимости объектов недвижимости	Содержание учебного материала	6/2	
	Кадастровая стоимость объектов недвижимости. Инвентаризационная стоимость ОН. Рыночная стоимость ОН. Расчет кадастровой стоимости. Формула расчета кадастровой стоимости. Судебная практика по снижению кадастровой стоимости ОН.	4	
	Практические занятия	2	
Тема 3.5 Зонирование	Содержание учебного материала	6/2	
	Назначение земли. Виды разрешенного использования. Понятие зонирования. Оформление земельных участков. Охранные зоны. Градостроительный регламент. Правила застройки и землепользования. "Градостроительный кодекс Российской Федерации" от 29.12.2004 N 190-ФЗ (ред. от 30.12.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.01.2021). Генеральный план. Техническое описание недвижимости. Виды технической документации. Сервитут: понятие, порядок установления. Виды сервитутов. Особенности государственной регистрации прав на земельный участок и сделок с ним.	4	
	Практические занятия	2	
Тема 3.6 Оценка ОН	Содержание учебного материала	4/0	
	Методика массовой оценки объектов недвижимости. Оценка элитных квартир. Оценка стоимости ремонта и перепланировки. Оценка частных домовладений. Оценочные компании. Понятие износа. Отчет об оценке.	4	
Раздел 4. Современные риэлторские технологии		50/10	
Тема 4.1 Имидж риэлтора	Содержание учебного материала	4/0	
	Внешний вид. Стилль. Дресс-код. Этика и этикет. Кодекс этики. Тайм-менеджмент. Язык жестов.	4	
Тема 4.2 SMM. Личный бренд	Содержание учебного материала	8/2	
	Сильные качества. Выбор аудитории. Планирование. Нетворкинг. Эффективность и открытость.	6	
	Практические занятия	2	
Тема 4.3 Реклама – инструменты продвижения.	Содержание учебного материала	8/2	
	Понятие рекламы в риэлторской деятельности. Анализ рекламных действий для повышения конкурентоспособности риэлтерской компании. Реклама Компании. Реклама объектов недвижимости. Площадки для продвижения объектов. Инвестиции в продвижение.	6	
	Практические занятия	2	

Тема 4.4 Мультилистинговая система	Содержание учебного материала	8/2	
	История создание МЛС. Цели и задачи. Назначение МЛС. Преимущества.	6	
	Практические занятия	2	
Тема 4.5 CRM	Содержание учебного материала	8/2	
	Автоматизация процессов. Систематизация данных. Совершенствование бизнес-процессов. Повышение эффективности продаж.	6	
	Практические занятия	2	
Тема 4.6 Словарь агента по недвижимости. Портфолио риэлтора.	Содержание учебного материала	8/2	
	Терминология специалиста по недвижимости. Образование. Повышение квалификации. Аттестация. Сертификация.	6	
	Практические занятия	2	
Тема 4.7 Фото объектов недвижимости	Содержание учебного материала	6/0	
	Методика фотографирования объектов.	6	
Промежуточная аттестация: ДФК		2	
Раздел 5. Психологические аспекты риэлторской деятельности		52/40	
Тема 5.1 Холодный звонок	Содержание учебного материала	10/6	
	Практические занятия От «здравствуйте» до встречи. Встреча-договор. Психология работы с «холодными» клиентами. Скрипты диалога. Проведение просмотров и показов, продажа риэлтерской услуги в офисе.	6	
	Самостоятельная работа	4	
Тема 5.2 Типология клиентов.	Содержание учебного материала	10/6	
	Практические занятия Агрессор. Молчун. Болтун. Всезнайка. Психологические типы клиентов и особенности коммуникации с каждым из типов клиентов. Психология работы с клиентами. Психологические типы клиентов и особенности коммуникации с каждым из типов клиентов.	6	
	Самостоятельная работа	4	
Тема 5.3 Техника постановки вопросов	Содержание учебного материала	6/6	
	Практические занятия Выявление потребности клиента. Открытые вопросы. Закрытые вопросы. Альтернативные вопросы. Ситуационные вопросы. Направляющие вопросы. Риторические вопросы.	6	

Тема 5.4 Секреты невербального общения	Содержание учебного материала	6/6
	Практические занятия Естественность поведения. Контроль движения рук. Взгляд. Улыбка. Смех. Позы при ведении переговоров. Жесты.	6
Тема 5.5 Правила удачного разговора	Содержание учебного материала	4/4
	Практические занятия Зрительный контакт. Мимика. Жесты. Эмоциональность. Внешний вид	4
Тема 5.6 Тайм-менеджмент	Содержание учебного материала	4/4
	Практические занятия Планирование времени. Точность при формулировании задачи. Связь с клиентом.	4
Тема 5.7 Эмоциональная компетентность	Содержание учебного материала	4/4
	Практические занятия Эмоция – залог успеха. Стрессоустойчивость	4
Тема 5.8 Поколения XYZ	Содержание учебного материала	8/4
	Практические занятия Возрастные особенности клиентов. Уникальность общения. Нюансы диалогов.	4
	Самостоятельная работа	4
Дифференцированный зачет		2
ИТОГО по МДК 03.01		300
Производственная практика ПМ.03		108
Виды работ		
Наполнение и поддержание в актуальном состоянии клиентской базы.		
Анализ эффективности управления портфелем клиентов с использованием цифровых и информационных технологий.		
Установление контактов, определение потребностей клиентов в продукции, реализуемой организацией и формирование коммерческих предложений по продаже товаров.		
Оформление витрин и выставок.		
Проведение первичного мерчандайзинг- аудита розничных торговых объектов.		
Подготовка презентации товара, выбор и обоснование метода завершения сделки.		
Мониторинг и контроль выполнения условий договоров с использованием специальных программных продуктов.		
Разработка мероприятий по выполнению плана продаж.		

Разработка мероприятий по стимулированию продаж и программ по повышению лояльности клиентов. Формирование аналитических отчетов по продажам с применением специальных программных продуктов. Выполнение операций по контролю над состоянием товарных запасов. Анализ товарных запасов с применением программных продуктов. Разработка мероприятия по организации послепродажного обслуживания		
Промежуточная аттестация в форме Экзамена по модулю	14	
Всего	422	

2.4 Отчет по практике

2.4.1 Методические указания по прохождению практики

Студент должен изучить программу практики, литературу и нормативно-правовые документы, касающиеся основных аспектов деятельности организации – базового предприятия практики.

Для решения конкретных вопросов, возникающих в процессе прохождения практики, студент должен активно пользоваться производственной (по профилю специальности) практики, монографической и периодической литературой, действующим законодательством и другими нормативными документами.

Рекомендуется студенту-практиканту совместно с преподавателем-руководителем практики разработать на основе программы конкретный календарный план прохождения практики.

В дневник практики необходимо ежедневно записывать краткие сведения о проделанной работе.

Отчет о практике должен быть изложен на 8-10 страницах.

В нем освещаются следующие вопросы:

- место и время прохождения практики;
- Общая характеристика организации;
- результаты проделанной работы.

Отчет оформляется аккуратно. Не должно быть допущено наличия грамматических и орфографических ошибок. Приложения оформляются в формате А4 (если имеются)

К отчету прилагается:

5. Дневник прохождения практики
6. Письменный отзыв руководителя практики о проведенной студентом работе с оценкой по пятибалльной шкале

Отчет должен быть заверен подписью должностного лица и печатью предприятия.

Студент, не выполнивший программу, получивший отрицательный отзыв или неудовлетворительную оценку при защите отчета, направляется вторично на практику.

Работа должна быть подшита в папку в следующей последовательности:

- отчет (титульный лист, содержание, основная часть, заключение);
- дневник
- отзыв руководителя практики от предприятия о прохождении практики

2.4.2 Тематическое планирование практики

Коды компетенций	Виды выполняемых работ	Количество часов
ПП.03 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ПК 3.1–ПК 3.8.	Производственная практика ПМ.03 Виды работ Наполнение и поддержание в актуальном состоянии клиентской базы. Анализ эффективности управления портфелем клиентов с использованием цифровых и информационных технологий. Установление контактов, определение потребностей клиентов в продукции, реализуемой организацией и формирование коммерческих предложений по продаже товаров. Оформление витрин и выставок. Проведение первичного мерчандайзинг- аудита розничных торговых объектов. Подготовка презентации товара, выбор и обоснование метода завершения сделки. Мониторинг и контроль выполнения условий договоров с использованием специальных программных продуктов. Разработка мероприятий по выполнению плана продаж. Разработка мероприятий по стимулированию продаж и программ по повышению лояльности клиентов. Формирование аналитических отчетов по продажам с применением специальных программных продуктов. Выполнение операций по контролю над состоянием товарных запасов. Анализ товарных запасов с применением программных продуктов.	108

	Разработка мероприятия по организации послепродажного обслуживания	
--	--	--

2.4.3 Бланки для прохождения практики



Автономная некоммерческая образовательная организация
профессионального образования
«Алтайский бизнес-колледж»
(АНОО ПО «АБК»)

ОТЧЁТ О ПРОХОЖДЕНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПРАКТИКИ ПП.03

ПМ.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ

На материалах _____
(полное наименование объекта практики)

Студент: _____
(Ф.И.О. полностью, курс, номер группы)

(подпись студента)

Руководитель практики
от организации, должность _____ / _____
(место подписи)

Руководитель практики
от колледжа _____ / _____
(место подписи)

Оценка _____

Барнаул, 20__ г.



Автономная некоммерческая образовательная организация
профессионального образования
«Алтайский бизнес-колледж»
(АНОО ПО «АБК»)

ДНЕВНИК
производственной (по профилю специальности) практики

Студента _____
(ФИО)

Группы № _____.

Место прохождения практики

(Полное наименование организации, ее юридический адрес)

Дата начала практики «__» _____ 20__ г.

Дата окончания практики «__» _____ 20__ г.

Руководитель практики от организации:

(должность) / _____
(подпись) / _____
(ФИО)

Руководитель практики от колледжа:

(подпись) / _____
(ФИО)

Барнаул, 20__

Ежедневные записи студентов по практике

[illegible]

Руководитель практики от организации:

_____/ _____
(подпись) (ФИО)

Студент

_____/ _____
(подпись) (ФИО)

ОТЗЫВ-ХАРАКТЕРИСТИКА

Обучающийся (щаяся) _____ курса Алтайского бизнес-колледжа

(*Φ.Π.Ο.*)

с «___» _____ 20__ г. по «___» _____ 20__ г прошел (ла) производственную (по профилю специальности) практику в _____

(наименование организации)

В период практики выполнял (ла) обязанности _____

За время прохождения производственной (по профилю специальности) практики _____ показал(ла) _____ уровень теоретической подготовки, умение применить и использовать знания, полученные в колледже, для решения поставленных перед ним (ней) практических задач.

Программа практики выполнена полностью (частично).

В целом работа практиканта _____
заслуживает оценки _____.

Руководитель практики от организации

Должность М.П.

подпись

И.О. Фамилия

« » 20 Г.

3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1 Для реализации программы профессионального модуля предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет социально-гуманитарных наук, оснащенный оборудованием: учебной доской, рабочим местом преподавателя, столами, стульями (по числу обучающихся), техническими средствами (компьютером, средствами аудиовизуализации).

3.2 Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. Основные печатные и электронные издания

1. Мурзин, А. Д. Недвижимость. Экономика, оценка и девелопмент / А.Д. Мурзин. - М.: Феникс, 2018. - 384 с.

2. Наназашвили, И.Х. Оценка недвижимости / И.Х. Наназашвили. - М.: Архитектура-С, 2018. - 73 с.

3. Слюсаренко, В. А. Определение стоимости недвижимого имущества. Учебник / В.А. Слюсаренко. - М.: Academia, 2017. - 288 с.

3.2.2. Дополнительная литература

1. Бузырев, В. В. Современные методы управления жилищным строительством. Учебное пособие / В.В. Бузырев, Л.Г. Селютина, В.Ф. Мартынов. - М.: Вузовский учебник, Инфра-М, 2016. - 240 с.

2. Бусов, В. И. Управление недвижимостью. Теория и практика. Учебник / В.И. Бусов, А.А. Поляков. - М.: Юрайт, 2016. - 228 с.

3. Горемыкин, В. А. Экономика недвижимости. В 2 томах. Том 1. Общая модель рынка недвижимости и рынок прав аренды. Учебник / В.А. Горемыкин. - М.: Юрайт, 2016. - 400 с.

4. Горшков, Р. К. Формирование рынка доступного жилья в России / Р.К. Горшков. - М.: АСВ, 2016. - 238 с.

5. Грибовский, С. В. Оценка стоимости недвижимости / С.В. Грибовский. - М.: Маросейка, 2019. - 298 с.

6. Иваницкая, И. П. Введение в экономику недвижимости / И.П. Иваницкая, А.Е. Яковлев. - М.: КноРус, 2019. - 240 с.

7. Иванова, Е. Н. Оценка стоимости недвижимости. Учебное пособие / Е.Н. Иванова. - М.: КноРус, 2016. - 350 с.

8. Иванова, Е.Н. Оценка стоимости недвижимости. Сборник задач. Учебное пособие / Е.Н. Иванова. - Москва: Наука, 2016. - 225 с.

9. Иванова, Е.Н. Оценка стоимости недвижимости. Сборник задач / Е.Н. Иванова. - М.: КноРус, 2016. - 155 с.

10. Комаров, С. И. Оценка объектов недвижимости. Учебник / С.И. Комаров, А.А. Варламов. - М.: Форум, Инфра-М, 2017. - 352 с.
11. Максимов, С. Н. Управление девелопментом недвижимости. Учебник / С.Н. Максимов. - М.: Проспект, 2019. - 336 с.
12. Максимов, С. Н. Экономика недвижимости. Учебник и практикум / С.Н. Максимов. - М.: Юрайт, 2016. - 310 с.
13. Марченко, А. В. Экономика и управление недвижимостью / А.В. Марченко. - М.: Феникс, 2016. - 352 с.
14. Маховикова, Г. А. Экономика недвижимости / Г.А. Маховикова, Т.Г. Касьяненко. - М.: КноРус, 2018. - 304 с.
15. Мурзин, А. Д. Недвижимость. Основы экономики, оценки и кадастра / А.Д. Мурзин. - М.: Феникс, 2019. - 224 с.

3.2.3. Интернет-источники

1. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. – URL: www.minfin.ru
2. Официальный сайт Аудиторской Палаты России. – URL: www.aprussia.ru
3. Компания «Консультант Плюс»: [Официальный сайт]. – URL: <http://www.consultant.ru>.
4. Научно-практический и аналитический журнал. – URL: [http:// www.finizdat.ru](http://www.finizdat.ru).
5. Федеральная ЭБС «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»: [Сайт]. – URL: <http://window.edu.ru>.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у студентов не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	Демонстрация умений получения и уточнения данных о потенциальных клиентах, формирования и актуализации клиентской базы, в том числе с использованием системы электронного документооборота, программных продуктов для анализа данных, управления проектами и принятия решений. Выделение приоритетных потребностей клиента и фиксация их в базе данных. Использование и анализ информации о клиенте для планирования и организации работы с клиентом. Разработка алгоритма установления контактов. Формирование коммерческих предложений по продаже товаров. Информирование клиентов о технических характеристиках и потребительских свойствах товаров в доступной форме. Использование профессиональных и технических терминов, пояснение их в случае необходимости. Планирование и проведение презентации продукции для клиента с учётом его потребностей. Применение приёмов работы с возражениями клиента.	Устный/письменный опрос Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий по установленным критериям. Экспертная оценка контрольных / проверочных работ по установленным критериям.
ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров	Умение собирать, обрабатывать, анализировать и актуализировать информацию о клиентах и их потребностях. Навыки поиска и выявления потенциальных клиентов. Умение формировать коммерческие предложения по продаже товаров, готовить, проводить, анализировать результаты преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами. Умение информировать клиентов о потребительских свойствах товаров, стимулировать их на заключение сделки.	

	Умение работать с возражениями клиента, применять техники по закрытию сделки, суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту. Умение фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме, обеспечивать конфиденциальность полученной информации. Умение анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий. Умение оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации. Умение подготавливать документацию для формирования заказа, осуществлять мероприятия по размещению заказа. Умение следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях. Умение принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств. Умение осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий, организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации	
ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами в процессе оказания услуги продажи и (или) выкупа товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.	Опознание признаков неудовлетворённости клиента качеством предоставления услуг. Суммирование выгод и предложение плана действий клиенту. Способность урегулировать спорные вопросы и претензии клиентов. Умение планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учётом его потребностей, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации. Умение работать с возражениями клиента. Выбор и обоснование методов завершения сделки. Определение алгоритма выдачи и документального оформления товара клиенту	
ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.	Выполнение запланированных показателей по объёму продаж. Анализ и оценка промежуточных результатов выполнения плана продаж. Анализ возможностей увеличения объёмов продаж. Планирование и контроль поступления денежных средств. Обеспечение наличия демонстрационной продукции.	Устный/письменный опрос Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения

	Применение программ стимулирования клиента для увеличения продаж. Планирование рабочего времени для выполнения плана продаж. Оценка эффективности проведённых мероприятий стимулирования продаж. Разработка мероприятий по улучшению показателей удовлетворённости. Разработка и проведение комплекса мероприятий по поддержанию лояльности клиента. Анализ и систематизация информации о состоянии рынка потребительских товаров. Анализ информации о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники. Анализ результатов показателей удовлетворённости клиентов. Составление отчётной документации по продажам.	задания эталонном с
ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса	Оценка эффективности проведённых мероприятий стимулирования продаж. Разработка мероприятий по улучшению показателей удовлетворённости. Разработка и проведение комплекса мероприятий по поддержанию лояльности клиента. Анализ и систематизация информации о состоянии рынка потребительских товаров. Анализ информации о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники. Анализ результатов показателей удовлетворённости клиентов. Внесение предложений по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечение их реализации. Предложение способов информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях. Применение методов стимулирования клиентов на заключение сделки	Устный/письменный опрос Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания эталонном. с

ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов.	умение анализировать товарные запасы по предоставленным данным с применением программных продуктов	Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках.
ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Выполнение запланированных показателей по объёму продаж. Оценка эффективности проведённых мероприятий по стимулированию продаж. Анализ и оценка промежуточных результатов выполнения плана продаж. Анализ возможностей увеличения объёмов продаж. Планирование и контроль поступления денежных средств. Обеспечение наличия демонстрационной продукции. Составление отчётной документации по продажам. Анализ и систематизация информации о состоянии рынка потребительских товаров. Анализ информации о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники. Анализ результатов показателей удовлетворённости клиентов. Внесение предложений по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечение их реализации. Анализ оборачиваемости складских остатков.	Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике.
ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	Умение собирать, обрабатывать, анализировать и актуализировать информацию о клиентах и их потребностях. Навыки поиска и выявления потенциальных клиентов, формирования и актуализации клиентской базы. Умение определять потребности клиентов в товарах, которые реализует организация. Способность формировать коммерческие предложения по продаже товаров, готовить, проводить и анализировать результаты	

	преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами. Умение информировать клиентов о потребительских свойствах товаров. Навыки стимулирования клиентов на заключение сделки. Умение сопровождать клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции. Умение мониторить и контролировать выполнение условий договоров. Умение разрабатывать программы по повышению лояльности клиентов, мероприятия по стимулированию продаж. Умение информационно-справочно консультировать клиентов, контролировать степень удовлетворённости клиентов качеством обслуживания. Умение обеспечивать соблюдение стандартов организации. Умение разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента, инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений. Умение инициативно вести диалог с клиентом, резюмировать, выделять главное в диалоге и подводить итог по окончании беседы.	
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	- распознает, анализирует и выделяет составные части задачи и/или проблемы в профессиональном контексте; – определяет этапы решения задачи; – эффективно осуществляет поиск необходимой для решения проблемы информации, составляет план действия и реализовывает составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при выполнении работ на различных этапах производственной практики; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена / профессиональн

		ого экзамена по оценочным средствам организаций работодателей, партнеров или профессионального сообщества.
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.	– определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска; – структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации; – оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты; - применяет средства информационных технологий, использует современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	
ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.	эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.	