

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ПМ.02. ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2020 г.

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) среднего профессионального образования (далее СПО) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Организация-разработчик:

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Павловский автомеханический техникум им. И.И. Лепсе» (ГБПОУ ПАМТ им. И.И. Лепсе).

Разработчики:

преподаватель спец.дисциплин Ястребова Н.В

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	25
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	27

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля (далее программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД) «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности» и соответствующих профессиональных компетенций:

- ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей), участвовать в их инвентаризации.
- ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
- ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
- ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
- ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров
- ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации
- ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений
- ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации
- ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

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

иметь практический опыт:

- оформления финансовых документов и отчетов;
- проведения денежных расчетов;
- расчета основных налогов;
- анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
- выявления потребностей (спроса) на товары;
- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
- участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;
- анализа маркетинговой среды организации.

уметь:

- составлять финансовые документы и отчеты;
- осуществлять денежные расчеты;

- пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулируемыми механизмом и порядком налогообложения;
 - рассчитывать основные налоги;
 - анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
 - применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;
 - выявлять, формировать и удовлетворять потребности;
 - обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
 - проводить маркетинговые исследования рынка;
 - оценивать конкурентоспособность товаров;
- знать:**
- сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;
 - финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;
 - основные положения налогового законодательства;
 - функции и классификацию налогов;
 - организацию налоговой службы;
 - методику расчетов основных видов налогов;
 - методологические основы финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;
 - составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;
 - средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;
 - методы изучения рынка, анализа окружающей среды;
 - конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;
 - этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом.

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – **675** часов,

включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 378 час;

из них:

лекции 172 часа, практические занятия – 176 часов, курсовая работа – 30 часов

Самостоятельной работы обучающегося – 189 часов;

Учебная практика - 72 часа

Производственная практика (по профилю специальности) – 36 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) **Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей), участвовать в их инвентаризации.
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации
ПК 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 5.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 6.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 7.	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь
ОК 8.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Структура ПМ 02

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)				Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося	Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
ПК 2.1. ПК 2.2. ПК 2.3. ПК 2.4. ПК 2.9.	МДК 02.01 Финансы, налоги и налогообложение	165	110	80		55		
ПК 2.1. ПК 2.2. ПК 2.3. ПК 2.4. ПК 2.9.	МДК.02.02.Анализ финансово-хозяйственной деятельности	270	180	90	30	90		
ПК 2.5. ПК 2.6. ПК 2.7. ПК 2.8.	МДК.02.03Маркетинг	132	88	32		44		
	Практики (учебная, производственная по профилю специальности)	108					72	36
	Всего:	675	378	202	30	189	72	36

3.2. Содержание ПМ 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности (часы скорректировать!!!!!!)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся		Объем часов
1	2		3
Раздел 1. Организация и проведение экономической деятельности			
МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение			84
Раздел 1.1. Финансы организации	Содержание		68/16
Введение	1	Введение Цели, задачи и структура профессионального модуля. Последовательность освоения профессиональных компетенций. Требования к уровню знаний и умений. Краткая характеристика основных разделов модуля	2
Тема 1 Сущность и функции финансов	2	Финансы как экономическая категория. Признаки и функции финансов. Понятие «финансы». Специфическая роль финансов в экономической системе. Функции финансов: распределительная, стимулирующая, контрольная функция. Понятие финансовых ресурсов.	2
	3	Финансовая система. Звенья финансовой системы. Финансовая политика государства в современных условиях.	2
	4	Понятие финансирования, его виды и цели. Что такое финансирование, принципы осуществления. Система государственных и муниципальных финансов.	2
	5	Деньги: происхождение, сущность, виды. Функции и роль денег в рыночных отношениях.	2
	6	Сущность денежного обращения. Скорость денежного обращения. Уравнение обмена И. Фишера. Денежная масса, ее роль в денежно-кредитной политике государства.	2
	Тема 2 Денежная система	7	Понятие денежной системы. Типы денежных систем.
8		Особенности функционирования денежных систем, построенных на обращении бумажных и кредитных денег.	2
9		Элементы денежной системы: денежная единица; масштаб цен; виды денежных знаков; эмиссионная система; денежное регулирование.	2
10		Характеристика денежной системы Российской Федерации. Виды и содержание денежных реформ.	2
11		Денежно-кредитная политика государства и ее инструменты.	2
12		Валютная система РФ. Валютный курс и валютные операции.	2
Тема 3 Сущность, функции и формы кредита	13	Кредит как экономическая категория. Кредит как форма движения ссудного капитала.	2
	14	Особенности и источники образования ссудного капитала.	2
	15	Структура рынка ссудных капиталов: участники и сегменты.	2
	16	Процент за кредит как цена ссудного капитала.	2
	17	Понятие депозитного и ссудного процента. Факторы, определяющие норму процента.	2
	18	Функции кредита. Принципы кредитования: срочность, платность, возвратность.	2
	19	Формы кредита: коммерческий, банковский, потребительский, государственный, межбанковский, международный, частный.	2
	Практические занятия		4
	20	ПЗ №1 Расчет скорости денежного обращения	

	21	ПЗ № 2 Расчет суммы кредита при разных условиях кредитования. Выбор наиболее оптимального варианта.	
Тема 4. Денежные фонды предприятий и финансовая структура капитала	22	Финансовые ресурсы, капитал и денежные фонды предприятия.	2
	23	Финансово-правовое регулирование фондов денежных средств коммерческих организаций	2
	24	Собственные средства предприятий. Чистые активы	2
	25	Заёмные средства предприятия	2
	26	Финансовый рычаг и финансовая структура капитала	2
	27	Сущность и классификация денежных потоков.	2
	28	Управление денежными потоками	2
	29	Особенности финансов различных форм коммерческих организаций	2
	30	Взаимоотношения предприятий с банками. Денежные расчеты предприятий, факторинг. Вексельное обращение. Лизинг.	2
			Практические занятия
		ПЗ №3 Определить сумму собственных, привлечённых и заёмных средств предприятия.	12
		ПЗ № 4 Определить размер чистых активов предприятия.	
		ПЗ № 5 Оценить динамику денежных потоков предприятия.	
		ПЗ № 6 Расчёт стоимости факторингового обслуживания	
		ПЗ № 7 Расчёт лизинговых платежей.	
		Сравнение формирования источников финансирования предприятия за счёт кредита и возвратного лизинга.	
Тема 5. Финансовое планирование и бюджетирование на предприятии		Цели и задачи финансового планирования. Виды финансовых планов	2
		Методы планирования финансовых показателей	2
		Методы разработки прогнозного баланса	2
		Сущность бюджетирования, виды бюджетов	2
		Подходы к внедрению бюджетирования	2
		Этапы разработки финансовой стратегии предприятия	2
		Самостоятельная работа при изучении раздела 1 Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной экономической литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. В том числе тематика внеаудиторной самостоятельной работы: 1. Изучение материалов средств массовой информации, Интернета по вопросам основных задач финансовой политики РФ на современном этапе 2. Подготовка докладов о направлениях кредитно-денежной политики РФ	40

	<ol style="list-style-type: none"> 3. Подготовка сообщений о бюджетной политике РФ на очередной финансовый год 4. Решение задач на уравнение обмена (Формулу Фишера) 5. Решение задач по конвертации валют 6. Подготовка сообщений и электронных презентаций об истории происхождения денег 7. Подготовка электронных презентаций о различных валютах 8. Изучение структуры Налогового Кодекса РФ 9. Чтение и конспектирование текста учебника и дополнительной литературы по теме « Денежная масса, ее роль в денежно-кредитной политике государства» 10. Решение задач «Расчет налога на имущество физических лиц» 11. Изучение первичных документов предприятий, субъектов малого предпринимательства 12. Чтение и конспектирование текста учебника и дополнительной литературы по теме «Особые налоговые режимы» 13. Чтение и конспектирование текста учебника и дополнительной литературы по теме «Единый налог на вмененный доход» 14. Решение задач «Единый налог на вмененный доход» 15. Составление схемы «Классификация налогов в РФ» 16. Чтение и конспектирование текста учебника и дополнительной литературы по теме «Налоговые декларации и техника их заполнения» 17. Чтение и конспектирование текста учебника и дополнительной литературы по теме «Форма 2-НДФЛ и техника ее заполнения» 		
	5 СЕМЕСТР		
Раздел 1.2. Налоги и налогообложение	Содержание	14/12	
Тема 1. Основы законодательства РФ о налогах и сборах	1	Экономическая и правовая природа налога. Основные понятия системы налогообложения Понятие налога и его отличие от других обязательных платежей. Экономическая сущность налога. Функции налогов. Классификация налогов.	2
	2	Законодательство РФ о налогах и сборах. Налоговая система Российской Федерации. Виды налогов и сборов, взимаемых на территории РФ.	2
		Практические занятия	14
	3	Практическое занятие № 8.9 Изучение основных положений НК РФ	
	4	Практическое занятие № 10.11. Изучение нормативных актов, регулирующих отношения в области налогообложения.	
	5	Практическое занятие № 5. Действие актов законодательства о налогах и сборах во времени	
	6	Практическое занятие № 6. Порядок внесения изменений в законодательство о налогах и сборах.	

	7	Практическое занятие № 7. Участники отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах.	
Тема 2. Местные налоги и сборы	8	Земельный налог Плательщики налога, объект налогообложения, налоговая база, особенности определения налоговой базы.	1
	9	Налог на имущество физических лиц Плательщики налога, объект налогообложения, налоговая база, особенности определения налоговой базы.	1
		Практические занятия	4
	10	Практическое занятие № 8. Расчёт суммы земельного налога.	
	11	Практическое занятие № 9. Расчёт суммы налога на имущество физических лиц.	
Тема 3. Региональные налоги	12	Транспортный налог Плательщики налога, объект налогообложения, налоговая база, особенности определения налоговой базы.	1
	13	Налог на имущество организации Плательщики налога, объект налогообложения, налоговая база, особенности определения налоговой базы.	1
		Практические занятия	4
	14	Практическое занятие № 10. Расчёт суммы транспортного налога.	
	15	Практическое занятие № 11. Расчёт суммы налога на имущество организаций.	
Тема 4. Федеральные налоги и сборы	16	Налог на добавленную стоимость НДС: плательщики, объект налогообложения, место реализации, налоговая база и особенности определения в зависимости от вида деятельности. Налоговые периоды и ставки. Льготы и порядок освобождения от уплаты налога. Налоговые вычеты и порядок их применения. Порядок исчисления НДС. Сроки уплаты налога. Методика заполнения и сроки представления налоговой декларации в налоговые органы.	1
	17	Налог на прибыль организаций Плательщики налога, объект налогообложения. Порядок определения доходов. Порядок признания расходов при методе начисления, при кассовом методе. Налоговые ставки. Налоговые и отчётные периоды. Порядок исчисления налога на прибыль.	1
	18	Налог на доходы физических лиц Плательщики налога, объект налогообложения. Налоговые ставки. Налоговый период. Особенности исчисления налоговой базы. Налоговые вычеты. Порядок исчисления и сроки уплаты налога.	1
	19	Отчисления на социальные нужды Страховые взносы в ПФР и ФФОМС: плательщики, ставки, методика расчёта.	0,5

		Страховые взносы в ФСС: плательщики, ставки, методика расчёта	
	20	Акцизы и другие виды федеральных налогов и сборов Перечень товаров (продукции), являющихся подакцизными. Плательщики акцизов. Ставки акцизов. Порядок исчисления и уплаты акцизов. Государственная пошлина, водный налог, налог на добычу ископаемых. Их сущность, краткая характеристика, порядок исчисления и уплаты.	0,5
		Практические занятия	
	21	Практическое занятие № 12. Расчёт суммы НДС.	
	22	Практическое занятие № 13. Расчёт налога на прибыль предприятия.	
	23	Практическое занятие № 14. Расчёт суммы НДФЛ без использования вычетов.	
	24	Практическое занятие № 15. Расчёт суммы НДФЛ с применением вычетов.	18
	25	Практическое занятие № 16. Расчёт суммы отчислений в ПФР и ФОМС	
	26	Практическое занятие № 17,18. Расчёт суммы по листу нетрудоспособности.	
	27	Практическое занятие № 19. Расчёт суммы отчислений в ФСС	
	28	Практическое занятие № 20. Расчет налогового бремени при общей системе налогообложения.	
Тема 5. Специальные налоговые режимы	29	Упрощенная система налогообложения («доходы» и « доходы - расходы»)). Единый налог на вмененный доход и патентная система налогообложения Плательщики налога, объект налогообложения, налоговая база, особенности определения налоговой базы.	2
		Практические занятия	
	30	Практическое занятие № 21. Расчёт суммы налога по налоговой базе «доходы».	
	31	Практическое занятие № 22. Расчёт суммы налога по налоговой базе «доходы-расходы».	
	32	Практическое занятие № 23. Расчёт суммы ЕНВД при различных видах деятельности.	
	33	Практическое занятие № 24. Расчёт суммы ЕНВД при осуществлении одного вида деятельности, но в разных регионах.	12
	34	Практическое занятие № 25. Расчёт суммы налога при патентной системе налогообложения.	
	35	Практическое занятие № 26. Расчет налогового бремени при упрощенной системе налогообложения.	
Тема 6. Налоговый контроль за соблюдением законодательства и ответственность за налоговые правонарушения	36	Виды и формы налогового контроля. Порядок осуществления налогового контроля	2
		Практические занятия	
	37	Практическое занятие № 27. Производство по делу о налоговых правонарушениях	
	38	Практическое занятие № 28. Общие положения об ответственности за совершение налоговых правонарушений	12
	39	Практическое занятие № 29. Расчёт суммы штрафных санкций.	
	40	Практическое занятие № 30. Расчёт суммы пени.	
	41	Практическое занятие № 31,32. Оформление документов по претензиям.	

	42	Зачёт	1
		<p>Самостоятельная работа при изучении МДК.02.01 Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной экономической литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. Тематика внеаудиторной самостоятельной работы: 1.Изучение структуры Налогового Кодекса РФ 2.Решение задач «Расчет налога на имущество физических лиц» 3.Изучение первичных документов предприятий, субъектов малого предпринимательства 4.Чтение и конспектирование текста учебника и дополнительной литературы по теме «Особые налоговые режимы» 5.Чтение и конспектирование текста учебника и дополнительной литературы по теме «Единый налог на вмененный доход» 6.Решение задач «Единый налог на вмененный доход» 17. Чтение и конспектирование текста учебника и дополнительной литературы по теме «Налоговые декларации и техника их заполнения» 8.Чтение и конспектирование текста учебника и дополнительной литературы по теме «Форма 2-НДФЛ и техника ее заполнения»</p>	43
МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности		(АФХД: учеб.для студ.учреждений СПО/С.М.Пястолов)	180
Тема 2.1. Методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности	Содержание		18
	1	Понятие, цели и задачи анализа финансово-хозяйственной деятельности	2
	2	Виды анализа финансово-хозяйственной деятельности	2
	3	Методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности (с.39-45)	2
	4	Статистические и динамические составляющие экономической деятельности предприятия (с.26)	2
	5	Этапы комплексного экономического анализа	2
		<i>В том числе практические занятия</i>	8
	ПЗ 1	Практическое занятие № 1. Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия с использованием статистических методов – абсолютных и относительных отклонений	2
	ПЗ 2	Практическое занятие № 2. Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия с использованием динамических методов – темпы роста и прироста	2
	ПЗ 3	Практическое занятие № 3. Анализ рассчитанных в ПЗ 1,2 показателей с использованием графического способа (графики и диаграммы) АФХД	2
ПЗ 4	Практическое занятие № 4. Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия с использованием методики факторного анализа	2	

Тема 2.2. Информационное обеспечение, организация аналитической работы.	Содержание		6
	6	Информационные модели в различных видах анализа (с.37-39)	2
	7	Информационное обеспечение экономического анализа. (с.45-47)	2
	8	Методическое обеспечение экономического анализа. (с.48-51)	2
Тема 2.3. Анализ финансовых результатов деятельности предприятий оптовой и розничной торговли	Содержание		38
	9	Задачи анализа и источники информации.	2
	10	Определение финансовых результатов (с.52-56)	2
	11	Анализ прибыли.	2
	12	Показатели рентабельности. (с.57-60)	2
	13	Резервы улучшения финансовых показателей. (с.66-69)	2
	14	Значение, задачи и информационное обеспечение анализа оптового и розничного товарооборота.	2
	15	Анализ выполнения плана и динамики оптового и розничного товарооборота.	2
	16	Анализ рациональности товародвижения.	2
	17	Методика и последовательность проведения анализа издержек обращения: анализ по общему объему.	2
	18	Методика и последовательность проведения анализа издержек обращения: анализ по отдельным статьям.	2
	19	Анализ факторов, влияющих на уровень издержек, выявление резервов экономии издержек.	2
	20	Комплексная рейтинговая оценка финансово-хозяйственной деятельности (с.221-226)	2
		<i>В том числе практические занятия</i>	14
	ПЗ 5	Практическое занятие № 5. Анализ динамики товарооборота, изменений структуры ассортимента	2
	ПЗ 6	Практическое занятие № 6. Анализ показателей прибыли торгового предприятия	2
	ПЗ 7	Практическое занятие № 7. Факторный анализ прибыли от продаж	2
	ПЗ 8	Практическое занятие № 8. Анализ влияния факторов на прибыль от продаж, на прибыль до налогообложения.	2
ПЗ 9	Практическое занятие № 9. Анализ валового дохода торгового предприятия	2	
ПЗ 10	Практическое занятие № 10. Анализ динамики издержек обращения в целом и по статьям	2	
ПЗ 11	Практическое занятие 11. Оценка динамики показателей объема производства и реализации продукции	2	
Тема 2.4. Анализ финансового состояния предприятий оптовой и розничной торговли	Содержание		44
	21	Цели и задачи анализа финансового состояния предприятий оптовой и розничной торговли	2
	22	Анализ платежеспособности предприятия (с.77-80)	2
	23	Анализ кредитоспособности предприятия (с.80-83)	2
	24	Оценка имущественного состояния	2

	25	Анализ дебиторской и кредиторской задолженностей	2
	26	Анализ капитала предприятия	2
	27	Оценка движения денежных средств прямым методом (с.83-85)	2
	28	Оценка движения денежных средств косвенным методом (с.83-85)	2
	29	Оценка ликвидности. Группировка активов и пассивов. (с.86-90)	2
	30	Оценка ликвидности. Расчёт коэффициентов ликвидности. (с.90-93)	2
	21	Оценка финансовой устойчивости: абсолютные показатели (с.94-96)	2
	32	Оценка финансовой устойчивости: относительные показатели (с.96-99)	2
	33	Оценка вероятности банкротства	2
		<i>В том числе практические занятия</i>	18
	ПЗ 12	Практическое занятие № 12. Решение ситуационных задач по анализу динамики и структуры бухгалтерского баланса предприятия	2
	ПЗ 13	Практическое занятие № 13. Решение ситуационных задач по анализу ликвидности	2
	ПЗ 14	Практическое занятие № 14. Решение ситуационных задач по анализу платежеспособности экономического субъекта	2
	ПЗ 15	Практическое занятие № 15. Решение ситуационных задач по определению типов финансовой устойчивости экономического субъекта	2
	ПЗ 16	Практическое занятие № 16. Решение ситуационных задач по расчету коэффициентов финансовой устойчивости	2
	ПЗ 17	Практическое занятие № 17. Решение ситуационных задач по определению несостоятельности (банкротства) экономических субъектов.	2
	ПЗ 18	Практическое занятие № 18. Решение ситуационных задач по анализу деловой активности экономического субъекта	2
	ПЗ 19	Практическое занятие № 19. Решение ситуационных задач по анализу финансового цикла экономического субъекта	2
	ПЗ 20	Практическое занятие 20. Оценка обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами, определение скорости оборачиваемости оборотных средств	2
Тема 2.5. Анализ основных и оборотных средств предприятий оптовой и розничной торговли		Содержание	24
	34	Классификация основных средств, задачи и источники анализа.	2
	35	Оценка наличия и движения основных средств (с.107-113)	2
	36	Показатели технического состояния основных средств. (с.114-116)	2
	37	Эффективность использования основных средств. (с. 116-119)	2
	38	Характеристика, состав и структура оборотных средств. Наличие и изменение их. (с.128-138)	2
	39	Анализ эффективности использования оборотных средств . (с.144-153)	2
		<i>В том числе практические занятия</i>	12
	ПЗ 21	Практическое занятие № 21. Анализ структуры, технического состояния и движения основных	2

		средств	
	ПЗ 22	Практическое занятие №22. Анализ показателей движения основных средств	2
	ПЗ 23	Практическое занятие № 23 . Оценка эффективности использования основных средств	2
	ПЗ 24	Практическое занятие № 24. Анализ показателей эффективности использования материальных ресурсов	2
	ПЗ 25	Практическое занятие № 25. Расчет показателей эффективности использования оборотных средств.	2
	ПЗ 26	Практическое занятие № 26. Решение ситуационных задач по анализу поступления и расходования денежных средств.	2
Тема 2.6. Анализ трудовых ресурсов предприятий оптовой и розничной торговли	Содержание		18
	40	Задачи анализа, численность и состав работающих на предприятии (с.153-155)	2
	41	Структура персонала, движение рабочей силы.	2
	42	Рабочее время. Анализ использования рабочего времени	2
	43	Резервы повышения эффективности трудозатрат.	2
	44	Резервы роста производительности труда.	2
		<i>В том числе практические занятия</i>	8
	ПЗ 27	Практическое занятие № 27. Расчёт показателей структуры, движения и состояния кадров на предприятии.	2
	ПЗ 28	Практическое занятие № 28. Расчет показателей производительности труда.	2
	ПЗ 29	Практическое занятие № 29. Определение трудовых факторов, влияющих на производство труда и объем производства	2
ПЗ 30	Практическое занятие № 30. Анализ влияния изменения численности работников и производительности труда на объем производства	2	
	Аудиторная нагрузка по курсовой работе 1.Ознакомление с порядком выполнения курсовой работы. Требования к оформлению курсовой работы. 2.Выбор темы из предложенной тематики. Составление предварительного плана курсовой работы. 3.Оформление введения. Актуальность, цель и задачи курсовой работы. 4.Подбор и изучение источников информации по избранной теме. 5.Формирование теоретических основ курсовой работы: основные понятия. 6. Формирование теоретических основ курсовой работы: формулы для расчета. 7.Изучение деятельности анализируемого предприятия, формирование характеристики его деятельности. 8. Расчет основных показателей по теме курсовой работы. 9. Отображение рассчитанных показателей в таблицах и на диаграммах, рисунках. 10.Формирование выводов по произведенным расчетам. 11.Разработка рекомендация по улучшению значений рассчитанных показателей. 12.Формирование заключения. 14.Оформление курсовой работы в соответствии с ГОСТ Р 7.0.97—2016 Система стандартов по		30

	информации, библиотечному и издательскому делу Организационно-распорядительная документация Требования к оформлению документов 15.Формирование презентации по курсовой работе.	
	Дифференцированный зачет	2
Самостоятельная работа при изучении МДК.02.02	Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной экономической литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. Изучение законодательных и нормативных актов.	24
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы: (по 2 часа)	1.Составление схемы «Связь АФХД с другими науками» 2.Составление конспекта «История АФХД в России» 3.Составление таблицы: «Классификация видов экономического анализа» 4.Решение задач способом цепных подстановок и арифметических разниц 5.Решение задач «Анализ ритмичности продаж» 6.Решение задач «Факторный анализ реализации продукции» 7.Решение задач «Анализ выполнения плана и динамики розничного товарооборота книготоргового предприятия» 8.Решение задач «Анализ структуры и движения основных средств» 9.Решение задач «Анализ эффективности использования основных средств». 10.Решение задач «Оценка влияния экстенсивного и интенсивного использования средств труда на приращение объема реализации продукции». 11.Дополнение конспекта «Изучение причин невыполнения договорных обязательств поставщиками» 12.Решение задач «Расчет и анализ показателей товарооборота и товарооборачиваемости». 13.Решение задач «Факторный анализ использования товарных ресурсов» 14.Решение задач «Анализ использования рабочего времени» 15.Решение задач «Анализ динамики фонда оплаты труда» 16.Решение задач «Анализ эффективности использования фонда оплаты труда» 17.Решение задач «Анализ обеспеченности и эффективности использования трудовых ресурсов в книжном бизнесе» 18.Решение задач «Расчет и анализ издержек обращения». 19.Решение задач «Факторный анализ издержек обращения» 20.Чтение и конспектирование текста учебника и дополнительной литературы «Анализ издержек обращения в книжном бизнесе». 21.Решение задач «Расчет и анализ резервов снижения издержек обращения» 22.Решение задач «Анализ издержек обращения в книжном бизнесе» 23.Решение задач «Анализ динамики валового дохода, прибыли и рентабельности» 24.Чтение и конспектирование текста учебника и дополнительной литературы «Экономические факторы, влияющие на величину прибыли» 25.Чтение и конспектирование текста учебника и дополнительной литературы «Система показателей рентабельности»	66

26.Решение задач «Факторный анализ прибыли и рентабельности»		
27.Решение задач «Маржинальный анализ прибыли и рентабельности»		
28.Решение задач «Анализ финансовых результатов деятельности в книжном бизнесе»		
29.Чтение и конспектирование текста учебника и дополнительной литературы «Экспресс-анализ финансового состояния»		
30.Решение задач «Анализ показателей финансовой устойчивости организации»		
31.Решение задач «Анализ деловой активности»		
32.Решение задач «Расчет и анализ финансовых коэффициентов»		
33.Чтение и конспектирование текста учебника и дополнительной литературы «Методы прогнозирования возможного банкротства (несостоятельности) организации»		
МДК 02.03. Маркетинг		88
Тема 3.1.Теоретические основы маркетинга	Содержание	28
1	Предмет маркетинга и связь его с другими дисциплинами. Возникновение маркетинга и его эволюция. Определения маркетинга. Принципы маркетинга.	20
2	Функции, цели и задачи маркетинга.	
3	Рынок, как объект маркетинга. Сегментация рынка. Основные концепции развития рыночных отношений. Маркетинг как одна из концепций, его сущность. Понятие социально-этического маркетинга. Комплекс маркетинга: 5P. Классификация маркетинга. Понятие сегментации рынка, ее значение. Критерии, признаки сегментации. Выбор целевого рынка. Рыночная ниша. Позиционирование товара.	
4	Методы и принципы сегментного анализа в маркетинге. Метод “К-сегментирования” (“post hoc” метод).	
5	Окружающая среда маркетинга: внутренняя, внешняя среда; микросреда, макросреда. Факторы, формирующие окружающую среду. Микросреда и контролируемые факторы. Факторы макросреды. Конъюнктура рынка.	
6	Объекты и субъекты маркетинговой деятельности. Объекты маркетинга: нужда, потребность, спрос. Классификация потребностей. Иерархия потребностей А. Маслоу. Субъекты маркетинга: потребители, организации-потребители, специалисты по маркетингу, торговые организации, производители. Классификация потребителей. Типология потребителей. Модель потребительского поведения. Служба маркетинга на предприятии	
7	Контроль и регулирование спроса. Виды спроса, их краткая характеристика. Маркетинговые мероприятия при разных видах спроса. Типы маркетинга в зависимости от вида спроса: конверсионный, стимулирующий, развивающий, ремаркетинг, синхромаркетинг, поддерживающий, противодействующий.	
8	Способы определения и методы анализа целевой аудитории. Ядро целевой аудитории. Образ клиента.	
9	Конкуренция. Понятие о конкуренции, ее функции. Виды конкуренции, стратегия конкуренции. Конкурентоспособность товара.	
10	Возможности использования swot и pest-анализа	
	Практические занятия	8
10	Практическое занятие № 1.Установление основных видов потребностей, товаров и услуг их удовлетворяющих.	2
11	Практическое занятие № 2. Определение целевой аудитории для различных видов продуктов	2
12	Практическое занятие № 3. Анализ окружающей среды торговой организации на примере	2

	13	Практическое занятие № 4. Оценка конкурентоспособности организации и установление ее конкурентных преимуществ на примере	2
		Самостоятельная работа	
		- Разработайте проект для бизнеса , которым вы могли бы заниматься и получать стабильный доход. - Предложите эмблему для этого бизнеса, разработайте рекламный плакат - Определите целевую аудиторию (ЦА), опишите ядро ЦА.	14
Тема 3.2. Маркетинговая деятельность фирмы	Содержание		60
	1	Стратегическое маркетинговое планирование. Маркетинговый план. Формирование цели и задач маркетинга в конкретных условиях. Основные направления. Порядок разработки и структура плана маркетинга. Стратегия маркетинга.	36
	2	Маркетинговая информация. Маркетинговая информация: назначение, источники (внутренние и внешние), принципы их отбора. Классификация маркетинговой информации.	
	3	Маркетинговые исследования: понятие, цели и задачи, объекты. Методологические основы проведения маркетингового исследования рынка конкурентов(скинуть лекцию) Особенности маркетинговых исследований. Виды исследований, особенности. Схема исследований.	
	4	Анализ КРІ маркетинга по основным показателям.	
	5	Модель анализа пяти конкурентных сил Майкла Портера	
	6	Маркетинговые исследования и коммуникации, как основание для определения стратегии, целей и задач маркетинга.	
	7	Товар и товарная политика. Маркетинговое понимание товара. Классификация товаров. Концепция жизненного цикла товара. Создание новых товаров. Рыночная атрибутика товара: упаковка, брендинг. Товарный ассортимент.	
	8	Ценовая политика предприятия. Цена и методы ее формирования. Ценовая стратегия. Виды цен.	
	9	Сбытовая политика. Основные понятия: сбыт, распределение, реализация товаров, сбытовая политика - ее цели и задачи.	
	10	Средства сбыта: каналы распространения, распределения, их виды, уровни. Критерии выбора каналов сбыта. Торговые посредники, факторы, влияющие на выбор посредников. Анализ и оценка эффективности сбытовой политики.	
	11	Продвижение товара. Маркетинговые коммуникации. Виды, цели продвижения.	
	12	Личные продажи, мерчендайзинг, паблик рилейшнз, стимулирование сбыта, ФОССТИС.	
	13	Реклама в системе маркетинга. Роль рекламы, ее основные характеристики. Функции, виды, средства рекламы. Рекламная кампания. Оценка эффективности рекламы	
	14	Рекламные модели AIDA, ACCA, DIBABA, DAGMAR, VIPS, «Одобрение», а также модели сильной и слабой рекламы.	
	15	Разработка рекламных компаний и оценка их эффективности	
	16	Понятие маркетинг-микс. Комплекс маркетинга 4P.	
	17	Модели принятия решений в B2B продажах, особенности B2C продаж, суть B2G бизнеса.	
18	Сохранение стабильности спроса на производимую продукцию (услуги) в формате индивидуальных и		

		иных потребителей	
		Практические занятия Выполнение проекта «Маркетинговое планирование»	24
19		Практическое занятие № 5. Описание выбранного предприятия. Характеристика товаров предприятия.	2
20		Практическое занятие № 6. Изучение ЦА с использованием опроса. Характеристика ядра ЦА, образа клиента.	2
21		Практическое занятие № 7. Характеристика ядра ЦА, образа клиента.	2
22		Практическое занятие № 8. SWOT-анализ и PEST-анализ проекта	2
23		Практическое занятие № 9. Анализ конкурентов	2
24		Практическое занятие № 10. Разработка маркетингового плана и контент-календаря.	2
25		Практическое занятие № 11. Определение рекламной стратегии, расчет стоимости рекламных мероприятий	2
26		Практическое занятие № 12. Установление цены на продукцию предприятия	2
27		Практическое занятие № 13. Сбытовая политика предприятия, определение каналов сбытов с учетом ЦА.	2
28		Практическое занятие № 14. Расчет стоимости привлечения одного клиента	2
29		Практическое занятие № 15. Разработка и проведение рекламной кампании	2
	30	Практическое занятие № 16. Индикаторы оценки эффективности маркетинговых мероприятий. Воронка продаж.	2
Самостоятельная работа при изучении МДК 02.03 Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной экономической литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. Тематика внеаудиторной самостоятельной работы: Рефераты: 1.«Возникновение маркетинга»; 2.«Маркетинговые стратегии»; 3.«Конкуренция»; 4.«Рекламная деятельность»; 5.«Сегментирование рынков. Позиционирование товаров»; 6. «Анализ методов продвижения» Домашние задания: «Составить анкету для проведения маркетингового исследования на любой выбранный обучающимся товар»; «Анализ деятельности предприятия книжной торговли на примере МДК»; Привести примеры успешных рекламных кампаний; Привести примеры маркетинговых стратегий на примере российских и зарубежных кампаний.			30
Производственная практика (по профилю специальности) Виды работ: - оформление финансовых документов; - расчет основных налогов; - анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации - выявление потребностей (спроса) на товары - реализация маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка - участие в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций - анализ маркетинговой среды организации			36
Учебная практика (по профилю специальности)			72

Итого (макс.учебная нагрузка):	567
Всего (макс. учебная нагрузка и практики):	675

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- 1 – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
- 2 –репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
- 3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебных кабинетов «Финансы, налоги и налогообложение», «Маркетинг», лаборатории «Информационные технологии в профессиональной деятельности».

Оборудование учебных кабинетов и рабочих мест кабинетов:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации;
- наглядные пособия (комплект плакатов по финансам, налогообложению и маркетингу).

Оборудование лаборатории «Информационные технологии в профессиональной деятельности»:

- персональные компьютеры по количеству обучающихся;
- лицензионная компьютерная программа 1С: Предприятие 8.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную учебную практику, которую рекомендуется проводить концентрировано.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. **Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учеб. для студ. учреждений сред. проф. образования/ С.М.Пястолов. – 16-е изд., перераб. – М.: Издательский центр «Академия», 2020. – 384 с.**
2. Скворцов О.В. Налоги и налогообложение: практикум. Учебное пособие для СПО - М.: Академия, 2012.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга .Учебник для ВУЗов – М.: Прогресс, 2013.

Дополнительные источники:

1. Басовский Л. Е. Маркетинг. Учебное пособие для СПО – М.: Инфра-М, 2012.
2. Перекрестова Л. В., Романенко Н. В., Сазонов С.П. Финансы и кредит. Учебное пособие для СПО - М.: Академия, 2015.
3. Перекрестова Л. В., Романенко Н. В., Сазонов С.П. Финансы и кредит: практикум. Учебное пособие для СПО - М.: Академия, 2013.
4. Скворцов О. В. Налоги и налогообложение. Учебное пособие для СПО - М.: Академия, 2014.

Интернет-ресурсы:

1. www.gks.ru – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ
2. www.minfin.ru – официальный сайт Министерства финансов РФ
3. www.nalog.ru – официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ

Отечественные журналы:

[«Бюджет»](#)

«Вопросы экономики»

«Маркетинг»

«Маркетинг в России и за рубежом»

«Российская торговля»

«Современная торговля»

«Справочник экономиста»

«Экономика и учет труда»

«Экономико-правовой бюллетень»

«Экономический анализ: теория и практика»

«Экономическое обозрение»

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

При освоении программы профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» занятия МДК и производственной практики (по специальности) могут проводиться рассредоточено или концентрировано.

Промежуточные консультации преподавателя – не большими группами – 10-12 обучающихся. Консультация предэкзаменационная – общая.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью».

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

Руководители практики: представитель педагогического коллектива образовательного учреждения, обеспечивающий обучение по междисциплинарному курсу (курсам) профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»

Инженерно-педагогический состав: дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов и общепрофессиональных дисциплин: «Финансы, налоги и налогообложение», «Анализ финансово-хозяйственной деятельности», «Маркетинг», «Бухгалтерский учет»,

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей), участвовать в их инвентаризации	<ul style="list-style-type: none"> - Обоснованность выбора данных бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности; - Соблюдение последовательности действий при проведении учета товаров; - Соответствие оформления документации по учету товаров установленным требованиям (стандартам); - Соблюдение последовательности действий при проведении инвентаризации; - Соответствие оформления результатов инвентаризации установленным требованиям (стандартам) 	<p>Текущий контроль в форме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - защиты практических работ; - контрольных работ по темам МДК. <p>Зачеты по производственной практике и по каждому из разделов профессионального модуля.</p>
Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем	<ul style="list-style-type: none"> - Соответствие оформления организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов установленным требованиям (стандартам); - Правильность составления организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов; - Организация хранения организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов в соответствии с установленными требованиями (стандартами); - Грамотность и скорость составления и оформления организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов при работе с автоматизированными системами 	<p>Квалификационный экзамен по профессиональному модулю.</p>
Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов	<ul style="list-style-type: none"> - Обоснованность выбора экономических методов в конкретных практических ситуациях; - Правильность расчета микроэкономических показателей; - Полнота анализа микроэкономических показателей; - Полнота анализа рынков ресурсов 	
Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату	<ul style="list-style-type: none"> - Правильность расчета основных экономических показателей коммерческой организации; - Правильность расчета цены продукции; - Правильность расчета заработной платы сотрудников и ФОТ предприятия 	
Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации. Формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	<ul style="list-style-type: none"> - Правильность определения потребности; - Правильность выявления типа маркетинга в соответствии с потребностями потребителя; - Аргументированность формирования спроса; - Аргументированность выбора методов стимулирования сбыта 	
Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации	<ul style="list-style-type: none"> - Логичность обоснования целесообразности использования маркетинговых коммуникаций; - Правильность применения маркетинговых коммуникаций 	
Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	<ul style="list-style-type: none"> - Правильность соблюдения последовательности проведения маркетинговых исследований; - Обоснованности принятия маркетинговых решений 	
Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей. Оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации	<ul style="list-style-type: none"> - Обоснованность принятия решений при реализации сбытовой политики; - Правильность оценки конкурентоспособности товаров; - Правильность оценки конкурентных преимуществ организации 	
Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при	<ul style="list-style-type: none"> - Обоснованность выбора методов и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности; 	

<p>осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Соблюдение последовательности действий при осуществлении денежных расчетов с покупателями; - Правильность составления финансовой документации и отчетности в соответствии требованиями (стандартами) 	
--	---	--

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<p>Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес</p>	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрация интереса к будущей профессии; - активность, инициативность в процессе освоения профессиональной деятельности; - наличие высоких результатов при освоении учебных дисциплин и профессиональных модулей; - наличие положительных отзывов по итогам производственной практики 	<p>Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы</p>
<p>Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество</p>	<ul style="list-style-type: none"> - выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области организации и проведения экономической и маркетинговой деятельности; - оценка эффективности и качества выполнения профессиональных задач 	
<p>Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность</p>	<ul style="list-style-type: none"> - решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области организации и проведения экономической и маркетинговой деятельности 	
<p>Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p>	<ul style="list-style-type: none"> - эффективный поиск необходимой информации; - использование различных источников, включая электронные 	
<p>Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями</p>	<ul style="list-style-type: none"> - взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения 	
<p>Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p>	<ul style="list-style-type: none"> - организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля; - ориентация на обучение в течение всей жизни 	
<p>Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь</p>	<ul style="list-style-type: none"> - использование в речи специальных терминов в соответствии со спецификой получаемой профессии; - отсутствие недостатков в развитии речи 	
<p>Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий</p>	<ul style="list-style-type: none"> - соблюдение норм действующего законодательства; - учет в профессиональной деятельности обязательных требований нормативных документов, стандартов, технических условий 	
<p>Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - проявление интереса к военной службе; - готовность к исполнению воинской обязанности 	