

ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
«ТЮМЕНСКИЙ ТЕХНИКУМ ИНДУСТРИИ ПИТАНИЯ, КОММЕРЦИИ И СЕРВИСА»
МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИЙ В ОБЛАСТИ ИСКУССТВА,
ДИЗАЙНА И СФЕРЫ УСЛУГ

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

ОП.06 РАСШИРЯЕМ ГОРИЗОНТЫ. PROFILUM

по профессии 43.01.11 Мастер флористического сервиса

Тюмень 2023

Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с решением Совета директоров профессиональных образовательных организаций Тюменской области от 22.12.2017 г. и по рекомендации Департамента образования и науки Тюменской области о включении в ООП регионального инвариативного курса «Основы предпринимательской деятельности»

Разработчик: Барреро Нуньес М.А., преподаватель первой квалификационной категории

Одобрено
на заседании ПЦК Экономики, управления и коммерции

Протокол № 11 от 30.11.2019г.

Председатель ПЦК

 Л.А. Перцева

(подпись)

СОГЛАСОВАНО

Генеральный директор

(должность)

ООО "Лаванда"

(организация/предприятие)

 А.В. Курилов/

« ____ » ____ 20 ____ г.



СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	16
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	18

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Учебная дисциплина ОП.06 Расширяем горизонты. profilUM является вариативной частью общепрофессионального цикла основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 43.01.11 Мастер флористического сервиса.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания*, обеспечивается формирование профессиональных и общих компетенций

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Умения: <ul style="list-style-type: none">– распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;– анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи;– выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;– составить план действия; определить необходимые ресурсы;– владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;– реализовать составленный план;– оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	Знания: <ul style="list-style-type: none">– актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;– основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;– алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях;– методы работы в профессиональной и смежных сферах;– структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	<ul style="list-style-type: none">– определять задачи для поиска информации;– определять необходимые источники информации;– планировать процесс поиска;– структурировать получаемую информацию;– выделять наиболее значимое в перечне информации;– оценивать практическую значимость результатов поиска;– оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий	<ul style="list-style-type: none">– номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности;– приемы структурирования информации;– формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации;– порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств

	<p>для решения профессиональных задач;</p> <ul style="list-style-type: none"> – использовать современное программное обеспечение; – использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач 	
<p>ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; – применять современную научную профессиональную терминологию; – определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; – выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; – презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; – оформлять бизнес-план; – рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования – определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; – презентовать бизнес-идею; – определять источники финансирования 	<ul style="list-style-type: none"> – содержание актуальной нормативно-правовой документации; – современная научная и профессиональная терминология; – возможные траектории профессионального развития и самообразования; – основы предпринимательской деятельности; – основы финансовой грамотности; – правила разработки бизнес-планов; – порядок выстраивания презентации; – кредитные банковские продукты
<p>ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде</p>	<ul style="list-style-type: none"> – организовывать работу коллектива и команды; – взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности 	<ul style="list-style-type: none"> – психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; – основы проектной деятельности
	<ul style="list-style-type: none"> – оценивать личные возможности и способности к занятию предпринимательской деятельностью; – разрабатывать и обосновывать варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса; – вести деловую переписку 	<ul style="list-style-type: none"> – механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе; – основы эффективного управления предпринимательской деятельностью; – техники эффективного общения в профессиональной деятельности; – представление о формах организации бизнеса, основных видах и направлениях предпринимательства

	<ul style="list-style-type: none"> – выбирать организационно-правовую форму новых компаний; – классифицировать предпринимательскую деятельность по видам; – выдвигать бизнес-идеи – использовать основные категории маркетинга в практической деятельности; – выявлять сегменты рынка – проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения – применять основные этапы рекламной кампании; – применять основные формы продвижения товара или услуги; – продвигать свой товар на рынке SMM – различать виды цен; – обосновывать и устанавливать цену на продукт в соответствии с одним из методов ценообразования – уметь общаться с клиентом, формулировать и задавать вопросы; – уметь выяснять потребности клиента; – применять технологии активных продаж – оценивать рынок и экспортный потенциал компании; – рассчитывать эффективность экспортной деятельности и компании – различать модели управления бизнес-процессами – выбирать инструментальные средства для реализации 	<ul style="list-style-type: none"> – методы генерации бизнес-идей, основные положения и условия успешной реализации бизнес-идеи – принципы и функции маркетинга; – критерии и принципы сегментирования, – пути позиционирования товара на рынке – способы анализа целевой аудитории; – методы позиционирования производителя/товара – способы продвижения товара на рынок; – современные методы привлечения и удержания потребителя; – понятие «цена»; – методы ценообразования; – понятие «клиентоориентированность»; – понятие «сервис»; – измерение клиентоориентированности; – понятие «продажи»; – этапы продаж и содержание каждого этапа; – послепродажный сервис, администрирование, развитие клиента – понятие и виды ВЭД; – знание законодательства в области экспортной деятельности; – особенности политики импортозамещения в текущей ситуации – содержание и виды бизнес-процессов, модели управления ими – теоретические основы и методы развития электронного бизнеса; – системы по автоматизации бизнес-процессов – место и роль предпринимательского права в системе регулирования правовых отношений; – принципы современного предпринимательского права – знание причин и процесса банкротства; – признаки предприятия-банкрота – формы и меры государственной и региональной поддержки малого бизнеса
--	---	---

	<p>функциональности систем электронного бизнеса</p> <ul style="list-style-type: none"> – разбираться в проблемах российского предпринимательского права, владеть понятийным аппаратом – рассчитать преимущества и недостатки от проведения процедуры банкротства – юридически грамотно оформить процедуру банкротства – формировать пакет документов для получения государственной и региональной поддержки малого бизнеса – рассчитывать потребность в материальных, трудовых ресурсах; – выбирать организационно-правовую форму; – выявлять основные бизнес-процессы в организации; – составлять характеристику маркетинговых мероприятий по изучению сегмента рынка и конкуренции – рассчитывать и объяснять экономический смысл показателей эффективности бизнес-плана; – оценивать риски бизнес-проекта – составлять бизнес-план в соответствии с методикой бизнес-планирования; – оформлять содержательную часть бизнес-плана в форме общепринятых документов; – составлять бизнес-план на основе современных 	<ul style="list-style-type: none"> – сущность и назначение бизнес-плана; – этапы разработки и структуру бизнес-плана – требования инвесторов к разработке бизнес-планов – методики сравнительного анализа конкурентов – понятие производственной программы бизнес-проекта – виды организационно-правовых форм; – виды организационного планирования; – методы оценки внутренней и внешней среды организации; – способы продвижения товаров (работ, услуг) на рынок – основные финансовые показатели бизнес-проектов; – способы финансирования бизнес-проектов; – классификацию предпринимательских рисков; – методы оценки рисков; – методы снижения рисков – требования к структуре и содержанию бизнес-плана; – методику бизнес – планирования; – инструменты успешной презентации результатов бизнес-планирования
--	--	---

	<i>программных технологий</i>	
--	-------------------------------	--

1.3 Целевые ориентиры, формируемые в процессе освоения учебной дисциплины (в соответствии с программой воспитания по профессии 43.01.11 Мастер флористического сервиса).

Код ЛР	Дескрипторы
ЦО 6	Обладающий опытом гражданской социально значимой деятельности (в студенческом самоуправлении, добровольческом движении, предпринимательской деятельности, экологических, военно-патриотических и др. объединениях, акциях, программах)
ЦО 26	Понимающий профессиональные идеалы и ценности, уважающий труд, результаты труда, трудовые достижения российского народа, трудовые и профессиональные достижения своих земляков, их вклад в развитие своего поселения, края, страны.
ЦО 54	Демонстрирующий готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности
ЦО 55	Демонстрирующий готовность к участию в инновационной деятельности Тюменского региона
ЦО 57	Демонстрирующий готовность поддерживать партнерские отношения с коллегами, работать в команде
ЦО 58	Мобильно реагирующий на появление новых форм трудовой деятельности, способный к их освоению

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов (в том числе вариативных)
Объем образовательной программы	56
Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем	48
в том числе:	
теоретическое обучение	40
лабораторные занятия	-
практические занятия	8
курсовая работа (проект)	-
Самостоятельная работа	8
Промежуточная аттестация (дифференцированный зачет)	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Модуль 1. Формирование и управление командой		4	
Тема 1.1 <i>Личные возможности и самомотивация. Этика и культура предпринимательства</i>	Содержание учебного материала	2	ОК 1-4 ЦО 6 26 54 55 57 58
	<i>Личностные качества предпринимателя</i>		
	Тематика практических занятий	2	
	<i>Практическое занятие № 1. Этика и культура предпринимательства</i>		
Модуль 2. Выбор бизнес-идеи с учетом региональной специфики		4	
Тема 2.1 Основы малого бизнеса. Виды предпринимательской деятельности. Социальное предпринимательство.	Содержание учебного материала	2	ОК 1-4 ЦО 6 26 54 55 57 58
	<i>Общая характеристика предпринимательства</i>		
	<i>Понятие и выбор организационно-правовой деятельности компаний</i>		
	<i>Классификация бизнеса по видам деятельности</i>		
Тема 2.2 <i>Отбор и обоснование перспективной бизнес-идеи с учетом региональной специфики</i>	Содержание учебного материала	2	ОК 1-4 ЦО 6 26 54 55 57 58
	<i>Анализ и выбор «готовых» бизнес-идей</i>		
	<i>Выдвижение собственной идеи</i>		
Модуль 3. Маркетинг		8	
Тема 3.1 Маркетинг: основные понятия, цели, задачи.	Содержание учебного материала	2	ОК 1-4 ЦО 6 26 54 55 57 58
	<i>Принципы и функции маркетинга</i>		
	<i>Критерии и принципы сегментирования</i>		
	<i>Пути позиционирования товара на рынке</i>		
Тема 3.2 Анализ целевой аудитории и рынка	Содержание учебного материала	2	ОК 1-4 ЦО 6 26 54 55 57 58
	<i>Методы разработки целевого рынка</i>		
	<i>Методы определения и удовлетворения спроса на целевом рынке</i>		
	Содержание учебного материала	2	ОК 1-4

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Тема 3.3 Маркетинговые коммуникации	<i>План рекламной кампании</i>		ЦО 6 26 54 55 57 58
	<i>Личный бренд</i>		
	<i>Блогерство</i>		
	<i>Реклама и пиар</i>		
	Тематика практических занятий	2	
	<i>Практическое занятие № 2. Разработка и презентация плана рекламной кампании</i>		
Модуль 4. Продажи, экспортная деятельность и импортозамещение		8	
Тема 4.1 Цены и ценообразование	Содержание учебного материала	2	ОК 1-4 ЦО 6 26 54 55 57 58
	<i>Методы ценообразования</i>		
	<i>Расчет цены</i>		
	Самостоятельная работа		
	<i>Самостоятельная работа №1. Клиентоориентированность как фактор успешности в современном бизнесе. Активные продажи</i>	2	
Тема 4.3 Экспортная деятельность и импортозамещение	Содержание учебного материала	2	ОК 1-4 ЦО 6 26 54 55 57 58
	<i>Внешне-экономическая деятельность</i>		
	<i>Оценка внешнего рынка</i>		
	<i>Экспортная стратегия компании</i>		
	<i>Международный контракт</i>		
	<i>Международная логистика</i>		
	<i>Валютно-финансовые и платежные условия сделок</i>		
	Тематика практических занятий	2	
	<i>Практическое занятие № 3. Тренинг «Как продать слона?»</i>		
Модуль 5. Бизнес-процессы и электронная коммерция		4	
Тема 5.1 Бизнес-процессы, существующие в каждой компании	Содержание учебного материала	2	ОК 1-4 ЦО 6 26 54 55 57 58
	<i>Понятие бизнес-процесса</i>		
	<i>Модели управления бизнес-процессами</i>		
	<i>Фокус на систему управления бизнес-процессами</i>		
	Содержание учебного материала	2	ОК 1-4

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Тема 5.2. Электронная коммерция и автоматизация бизнес-процессов	Управления проектами в электронном бизнесе Риски ручного управления		ЦО 6 26 54 55 57 58
Модуль 6. Предпринимательское право и государственная поддержка		10	
Тема 6.1 Принципы предпринимательского права.	Содержание учебного материала Российское предпринимательское право	2	ОК 1-4 ЦО 6 26 54 55 57 58
Тема 6.2 Банкротство. Риски бизнеса и владельцы бизнеса. Партнерство. Фокапы бизнеса региона	Содержание учебного материала	2	ОК 1-4 ЦО 6 26 54 55 57 58
	Основные этапы банкротства, процедура банкротства, документальное оформление банкротства.		
	Затраты, связанные с проведением процедуры банкротства.		
	Стратегия оздоровления предприятия после банкротства		
	Самостоятельная работа Самостоятельная работа №2. Банкротство. Риски бизнеса и владельцы бизнеса. Партнерство. Фокапы бизнеса региона	2	
Тема 6.3 Программы государственной и региональной поддержки предпринимательской деятельности	Содержание учебного материала	2	ОК 1-4 ЦО 6 26 54 55 57 58
	Государственная и муниципальная поддержка предпринимательской деятельности в Тюменской области, временное освобождение от налогового бремени.		
	Грантовая поддержка		
	Самостоятельная работа Самостоятельная работа №3. Программы государственной и региональной поддержки предпринимательской деятельности	2	
Модуль 7. Бизнес-план		18	
Тема 7.1 Структура и функции бизнес-плана. Тайм-менеджмент при ведении бизнеса	Содержание учебного материала	2	ОК 1-4 ЦО 6 26 54 55 57 58
	Основные виды и типы бизнес-планов.		
	Структура, функции и содержание разделов бизнес-плана		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Тема 7.2 Структура и функции бизнес-плана. Тайм-менеджмент при ведении бизнеса	Содержание учебного материала	2	ОК 1-4 ЦО 6 26 54 55 57 58
	Особенности отраслевого бизнес-планирования (производство продукции, работы, услуги)		
Тема 7.3 Анализ конкурентной среды	Содержание учебного материала	2	ОК 1-4 ЦО 6 26 54 55 57 58
	Прямые и косвенные конкуренты.		
	Критерии выявления и сравнения конкурентов.		
	Уникальное торговое предложение.		
Тема 7.4 Составление плана производства и организационного плана, анализ рынка и план маркетинга	Содержание учебного материала	2	ОК 1-4 ЦО 6 26 54 55 57 58
	Выбор и обоснование организационно-правовой формы бизнес-проекта		
	Организационная структура.		
	Описание штата сотрудников.		
Тема 7.5 Составление плана производства и организационного плана, анализ рынка и план маркетинга	Содержание учебного материала	2	ОК 1-4 ЦО 6 26 54 55 57 58
	Структура производственной программы и бизнес-процессов.		
	Обоснование конкурентных преимуществ продукта/услуги		
	Ценовая политика, система продвижения на рынок, каналы распределения		
Тема 7.6 Финансовый план и оценка рисков	Содержание учебного материала	2	ОК 1-4 ЦО 6 26 54 55 57 58
	Планирование основных финансовых показателей.		
	График достижения безубыточности.		
	Расчет сроков окупаемости.	2	
	Самостоятельная работа		
	Самостоятельная работа №4. Оформление бизнес-плана, презентации и инвестиционного предложения		
Тема 7.7 Финансовый план и оценка рисков	Содержание учебного материала	2	ОК 1-4 ЦО 6 26 54 55 57 58
	Определение потребности в инвестициях и источников их финансирования.		
	Определение внешних и внутренних рисков с использованием SWOT-анализа		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
	<i>Тематика практических занятий</i>	2	
	<i>Практическое занятие №4. Защита бизнес-планов. Зачет</i>		
Всего:			

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Для реализации рабочей программы учебной дисциплины должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Реализация программы курса требует наличия кабинета «Социально-гуманитарных дисциплин», оснащенного оборудованием: стол преподавателя, стул преподавателя, шкаф для документов, шкаф архивный, доска меловая, доска интерактивная, телевизор, парта одноместная, стул ученический; техническими средствами обучения (компьютер с лицензионным программным обеспечением, мультимедиа проектор, телевизор, интерактивная доска, средства аудио визуализации, наглядные пособия)

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации имеет печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендуемые для использования в образовательном процессе в соответствии с ПООП (при наличии)

3.2.1 Печатные издания:

1. Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. N 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации»
2. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 11.06.2021) «О защите прав потребителей»
3. Распоряжение Правительства РФ от 20.09.2019 N 2129-р (ред. от 23.11.2020) «Об утверждении Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2035 года»

3.2.2. Электронные издания

1. Боголюбов, В. С. Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном хозяйстве: учебник для среднего профессионального образования / В. С. Боголюбов. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 293 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-10541-4. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/475817>
2. Каратаева, О. Г. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие / О. Г. Каратаева, О. С. Гаврилова. – Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2018. – 111 с. – ISBN 978-5-4486-0152-1. – Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/72807>
3. Ковальчук, А.П., Предпринимательская деятельность в сфере гостиничного бизнеса.: учебное пособие / А.П. Ковальчук. — Москва: КноРус, 2022. — 172 с. — ISBN 978-5-406-08823-4. — URL:<https://book.ru/book/941146> (дата обращения: 13.07.2022). — Текст: электронный.
4. Николенко, П. Г. Проектирование гостиничной деятельности: учебник и практикум для среднего профессионального образования / П. Г. Николенко, Т. Ф. Гаврильева. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 413 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-13044-7. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/476139>
5. Шубаева, В. Г. Маркетинговые технологии в туризме: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Г. Шубаева, И. О. Сердобольская. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 120 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-10550-6. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/475811>
6. Андросова, Г. А. Организация туристской индустрии: экономика туризма / Г. А. Андросова, И. В. Енченко. — Санкт-Петербург: Лань, 2022. — 84 с. — ISBN 978-5-507-44809-8. — Текст: электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/266711> .

7. Темякова, Т. В. Основы экономики организации: экономика и предпринимательство в туризме / Т. В. Темякова, А. В. Вавилина. — Санкт-Петербург: Лань, 2023. — 228 с. — ISBN 978-5-507-45381-8. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/302597> .
8. Николенко, П. Г. Проектирование гостиничной деятельности. Практикум: учебное пособие для спо / П. Г. Николенко, Т. Ф. Гаврильева. — 2-е изд., стер. — Санкт-Петербург: Лань, 2022. — 164 с. — ISBN 978-5-8114-9490-3. — Текст: электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/195513> .

3.2.3. Дополнительные источники:

1. Рассохина, Т. В. Организация туристской индустрии: менеджмент туристских дестинаций: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. В. Рассохина. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 210 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12302-9. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/475949>
2. Морозов, Г. Б. Предпринимательская деятельность: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Б. Морозов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 457 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13977-8. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/472980>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
Знания: ОК 1 – актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; – основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; – алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; – методы работы в профессиональной и смежных сферах; – структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности	– описывает актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; – перечисляет основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; – характеризует алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; – перечисляет методы работы в профессиональной и смежных сферах; – ориентируется на структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности	Текущий контроль: Наблюдение и экспертная оценка результатов выполнения заданий Промежуточная аттестация: Оценка выполнения заданий на дифференцированном зачете
ОК 2 – номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; – приемы структурирования информации; – формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; – порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств	– называет пункты номенклатуры информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; – характеризует приемы структурирования информации; – описывает формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации, порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств	
ОК 3 – содержание актуальной нормативно-правовой документации – современная научная и профессиональная терминология – возможные траектории профессионального развития и самообразования – основы предпринимательской деятельности; – основы финансовой грамотности – правила разработки бизнес-планов – порядок выстраивания презентации – кредитные банковские продукты	– знает ресурсы, включающие содержание актуальной нормативно-правовой документации – использует термины, соответствующие современной научной и профессиональной терминологии – определяет возможные траектории профессионального развития и самообразования – называет основы предпринимательской деятельности; – называет основы финансовой грамотности – перечисляет правила разработки бизнес-планов – ориентируется на порядок выстраивания презентации	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
	– называет и характеризует кредитные банковские продукты	
ОК 4 – психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности – основы проектной деятельности	– характеризует психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности – описывает основы проектной деятельности	
– механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе; – основы эффективного управления предпринимательской деятельностью; – техники эффективного общения в профессиональной деятельности; – представление о формах организации бизнеса, основных видах и направлениях предпринимательства – методы генерации бизнес-идей, основные положения и условия успешной реализации бизнес-идеи – принципы и функции маркетинга; – критерии и принципы сегментирования, – пути позиционирования товара на рынке – способы анализа целевой аудитории; – методы позиционирования производителя/товара – способы продвижения товара на рынок; – современные методы привлечения и удержания потребителя; – понятие «цена»; – методы ценообразования; – понятие «клиентоориентированность»; – понятие «сервис»; – измерение клиентоориентированности; – понятие «продажи»; – этапы продаж и содержание каждого этапа;	– иллюстрирует механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе – перечисляет основы эффективного управления предпринимательской деятельностью – формулирует основные положения и условия успешной реализации бизнес идеи – перечисляет процедуры работы с бизнес идеей как первой ступенью бизнес планирования в рамках решения кейсов – рассуждает о месте и роли предпринимательского права в системе регулирования правовых отношений; – перечисляет источники предпринимательского права; – формулирует принципы современного предпринимательского права; – формулирует принципы расширения инвестиционного портфеля; – формулирует права и обязанности субъектов предпринимательства; законодательство Р Ф и международные; – перечисляет договоры, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности; – называет основы правового регулирования организации отдельных видов товаров в рамках решения кейсов;	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<ul style="list-style-type: none"> – послепродажный сервис, администрирование, развитие клиента – понятие и виды ВЭД; – знание законодательства в области экспортной деятельности; – особенности политики импортозамещения в текущей ситуации – содержание и виды бизнес-процессов, модели управления ими – теоретические основы и методы развития электронного бизнеса; – системы по автоматизации бизнес-процессов – место и роль предпринимательского права в системе регулирования правовых отношений; – принципы современного предпринимательского права – знание причин и процесса банкротства; – признаки предприятия-банкрота – формы и меры государственной и региональной поддержки малого бизнеса – сущность и назначение бизнес-плана; – этапы разработки и структуру бизнес-плана – требования инвесторов к разработке бизнес-планов – методики сравнительного анализа конкурентов – понятие производственной программы бизнес-проекта – виды организационно-правовых форм; – виды организационного планирования; – методы оценки внутренней и внешней среды организации; – способы продвижения товаров (работ, услуг) на рынок – основные финансовые показатели бизнес-проектов; – способы финансирования бизнес-проектов; – классификацию предпринимательских рисков; – методы оценки рисков; – методы снижения рисков 	<ul style="list-style-type: none"> – формулирует основы организации и документирования торгового оборота; – называет формы государственной поддержки: имущественная, финансовая, информационная, консультационная; – называет и разграничивает полномочия субъектов государственной власти и местного самоуправления по поддержке малого бизнеса; – называет меры поддержки малого бизнеса в условиях, сформировавшихся под влиянием глобального мирового кризиса; – перечисляет виды деятельности, на осуществление которых предоставляются инвестиции; – перечисляет требования, применяемые к Заявителям, претендующим на получение инвестиций; – называет подходы и методы анализа бизнес-среды; – формулирует основные этапы проведения стратегического анализа бизнес-среды; – объясняет принцип «одного окна»; – называет навыки и компетенции, которые необходимы членам команды – описывает техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности – дифференцирует структуры потребностей по группам потребителей – называет принципы и функции маркетинга; – формулирует критерии и принципы сегментирования, пути позиционирования товара на рынке; – объясняет понятие и виды конкуренции; – формулирует понятие мотивирования всех 	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<ul style="list-style-type: none"> – требования к структуре и содержанию бизнес-плана; – методику бизнес – планирования; – инструменты успешной презентации результатов бизнес-планирования 	<p>участников, находящихся в цепочке сбыта товара;</p> <ul style="list-style-type: none"> – формулирует понятие трансформация привычного восприятия продукции; – перечисляет технологии распространения сведений о благонадежности компании; – перечисляет техники продвижения дорогостоящих товаров; – объясняет и описывает формы ПР-мероприятий; – называет виды промо-акций; – формулирует понятие сейлзпромоушн; – называет понятие паблик рилейшнз; – называет понятие директ-маркетинг; – объясняет понятие брендинг; – объясняет понятие «клиентоориентированность» и ее измерение; – объясняет понятие «сервис»; – объясняет понятие «продажи»; – отличает этапы продаж и содержание каждого этапа; – отличает послепродажный сервис, администрирование, развитие клиента; – формулирует понятие «цена», виды и функции цен; – называет методы ценообразования; – формулирует понятие «бухгалтерский учет»; – формулирует понятие «управленческий учет» и его компоненты; – называет и отличает виды налогов; – называет и отличает системы бухгалтерского учета; – формулирует понятие «экспорт»; – отличает преимущества и недостатки экспорта; – формулирует понятие «стратегия»; – описывает процесс выхода на внешний рынок при планировании проекта; – описывает этапы экспортных операций; 	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
	<ul style="list-style-type: none"> – перечисляет порядок применения международных договоров; – перечисляет права и обязанности субъектов предпринимательства; – формулирует основы правового регулирования организации отдельных видов товаров при решении кейсов; – описывает при составлении схемы основы организации и документирования торгового оборота; – перечисляет при составлении алгоритма порядок применения международных договоров; – описывает содержание и виды бизнес-процессов, называет модели управления ими; – формулирует понятие автоматизации и процессы, подлежащие автоматизации; – объясняет возможности CRM-систем; – формулирует плюсы и минусы электронной и реальной коммерции; – формулирует теоретические основы и методы развития электронного бизнеса; – называет виды инвестиций и отличает способы привлечения инвесторов; – приводит современные виды кредитов для бизнеса, объясняет их сущность; – анализирует и рассчитывает показатели кредитоспособности компании; – называет понятие кредитного риска и методы его снижения; – называет виды инвестиций и способы привлечения инвесторов; – перечисляет современные виды кредитов для бизнеса, их сущность; – описывает методы планирования расходов и покупок; 	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
	<ul style="list-style-type: none"> – <i>отличает типы и сущность корпораций;</i> – <i>описывает методы накопления личного капитала;</i> – <i>называет правила осуществления международных расчетов;</i> 	
Умения: ОК 1 – распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; – анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; – выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; – составить план действия; определить необходимые ресурсы; – владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; – реализовать составленный план; – оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	– определяет актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; – использует основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; – составляет алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; – применяет методы работы в профессиональной и смежных сферах; – оформляет структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности	
ОК 2 – определять задачи для поиска информации; – определять необходимые источники информации; – планировать процесс поиска; – структурировать получаемую информацию; – выделять наиболее значимое в перечне информации; – оценивать практическую значимость результатов поиска; – оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; – использовать современное программное обеспечение; – использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач	– определяет задачи для поиска информации; – определяет необходимые источники информации; – планирует процесс поиска; – структурирует получаемую информацию; – выделяет наиболее значимое в перечне информации; – оценивает практическую значимость результатов поиска; – оформляет результаты поиска, – применяет средства информационных технологий для решения профессиональных задач; – использует современное программное обеспечение; – использует различные цифровые средства для решения профессиональных задач	
ОК 3 – определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;	– определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; – применяет современную научную профессиональную терминологию;	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<ul style="list-style-type: none"> – применять современную научную профессиональную терминологию; – определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; – выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; – презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; – оформлять бизнес-план; – рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования – определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; – презентовать бизнес-идею; – определять источники финансирования 	<ul style="list-style-type: none"> – определяет и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования 	
<p>ОК 4</p> <ul style="list-style-type: none"> – организовывать работу коллектива и команды; – взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности 	<ul style="list-style-type: none"> – описывает психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности – ориентируется на основы проектной деятельности при оформлении бизнес-проекта 	
<ul style="list-style-type: none"> – оценивать личные возможности и способности к занятию предпринимательской деятельностью; – разрабатывать и обосновывать варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса; – вести деловую переписку – выбирать организационно-правовую форму новых компаний; – классифицировать предпринимательскую деятельность по видам; – выдвигать бизнес-идеи – использовать основные категории маркетинга в практической деятельности; – выявлять сегменты рынка – проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения – применять основные этапы рекламной кампании; 	<ul style="list-style-type: none"> – подбирает организационно-правовую форму для новой компании; – оценивает посредством расчетов экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности; – разрабатывает и обосновывает варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса посредством решения кейсов – налаживает коммуникации между членами команды в рамках групповой работы над проектом; – управляет поведением команды посредством реализации моделей личности в организационном пространстве в рамках групповой работы над проектом; – оценивает личностные качества и потенциал 	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<ul style="list-style-type: none"> – применять основные формы продвижения товара или услуги; – продвигать свой товар на рынке SMM – различать виды цен; – обосновывать и устанавливать цену на продукт в соответствии с одним из методов ценообразования – уметь общаться с клиентом, формулировать и задавать вопросы; – уметь выяснять потребности клиента; – применять технологии активных продаж – оценивать рынок и экспортный потенциал компании; – рассчитывать эффективность экспортной деятельности и компании – различать модели управления бизнес-процессами – выбирать инструментальные средства для реализации функциональности систем электронного бизнеса – разбираться в проблемах российского предпринимательского права, владеть понятийным аппаратом – рассчитать преимущества и недостатки от проведения процедуры банкротства – юридически грамотно оформить процедуру банкротства – формировать пакет документов для получения государственной и региональной поддержки малого бизнеса – рассчитывать потребность в материальных, трудовых ресурсах; – выбирать организационно-правовую форму; – выявлять основные бизнес-процессы в организации; – составлять характеристику маркетинговых мероприятий по изучению сегмента рынка и конкуренции – рассчитывать и объяснять экономический смысл 	<p>членов команды в рамках групповой работы над проектом;</p> <ul style="list-style-type: none"> – формулирует ключевые качества успешного сотрудника в рамках деловой игры; – проводит отбор, подбор и оценку персонала, оформляет трудовые отношения в рамках деловой игры – анализирует модели управления бизнес-процессами; – определяет бизнес-процессы, которые можно ускорить путем автоматизации; – подбирает CRM-систему под потребности бизнеса; – составляет сравнительную таблицу по сопоставлению электронной и реальной коммерции; – выбирает инструментальные средства для реализации функциональности систем электронного бизнеса; – составляет план по использованию системы «одно окно» – формулирует бизнес-идеи; – выбирает бизнес идеи, исходя из тенденций развития рынка; – использует основные категории маркетинга в рамках выполнения практических работ; – проводит маркетинговые исследования, анализирует их и демонстрирует результаты работы на практических занятиях; – определяет тип рыночной структуры; – составляет сравнительную характеристику видов и форм конкуренции; – составляет план по созданию привлекательного образа предприятия 	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<p><i>показателей эффективности бизнес-плана;</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – <i>оценивать риски бизнес-проекта</i> – <i>составлять бизнес-план в соответствии с методикой бизнес-планирования;</i> – <i>оформлять содержательную часть бизнес-плана в форме общепринятых документов;</i> – <i>составлять бизнес-план на основе современных программных технологий</i> 	<ul style="list-style-type: none"> – <i>описывает процесс доведения информации о продукции, включая ее характеристики, до конечных потребителей;</i> – <i>разрабатывает план сохранения актуальности товара (услуги);</i> – <i>разрабатывает план воздействия на конкретную аудиторию;</i> – <i>разрабатывает план проведения мастер-классов;</i> – <i>разрабатывает план демонстрации готовой продукции;</i> – <i>создает план рекламной кампании;</i> – <i>определяет степень клиентоориентированности компании;</i> – <i>осуществляет постановку цели;</i> – <i>формулирует скрипт для выяснения потребности клиента;</i> – <i>отрабатывает навык вести переговоры на практических занятиях;</i> – <i>отрабатывает навык вести деловую переписку при решении кейсов;</i> – <i>составляет список документов сопровождения инвестиционного проекта;</i> – <i>анализирует опыт выхода тюменских предприятий на внешний рынок;</i> – <i>анализирует элементы макро- и микросреды организации;</i> – <i>рассчитывает цену на продукт в соответствии с одним из методов ценообразования (рыночным, затратным или параметрическим);</i> – <i>рассчитывает величины налогов;</i> – <i>обоснованно выбирает систему бухгалтерского учета</i> – <i>составляет классификацию экспортных товаров;</i> 	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
	<ul style="list-style-type: none"> – анализирует и оценивает экспортный потенциал предприятия; – сопоставляет варианты международных расчетов – формирует алгоритм, при котором предприниматель может отстаивать свои права; – определяет потребность в инвестициях; – выбирает оптимальный вид кредита; – определяет доходы фирмы; – аналитически оценивает риски фирмы при организации ведения бизнеса – анализирует практику разрешения предпринимательских споров; – формирует перечень нормативных документов, регулирующие предпринимательскую деятельность; – формулирует цели в соответствии с бизнес-идеями; – формирует список документов для получения государственной поддержки малого бизнеса и для получения кредита 	
– ЦО 6	<ul style="list-style-type: none"> – проявляет и демонстрирует уважение к людям труда, осознает ценность собственного труда, стремится к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа» 	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
– ЦО 26	<ul style="list-style-type: none"> – эффективно взаимодействует в команде, ведет диалог 	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
– ЦО 54	<ul style="list-style-type: none"> – готов к самообразованию и непрерывному образованию на протяжении всей жизни 	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
– ЦО 55	<ul style="list-style-type: none"> – проявляет креативные инициативы в планировании предпринимательской деятельности 	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
– ЦО 57	<ul style="list-style-type: none"> – осознает значимость профессионального развития в выбранной – профессии 	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
– ЦО 58	<ul style="list-style-type: none"> – обладает на уровне выше среднего софт скиллс (гибкие навыки), экзистенциальными компетенциями и самоуправляющимися механизмами личности. 	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов