

ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ  
«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. PROFIUM**

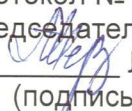
по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

**Тюмень 2024**

Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям), утвержденного приказом Министерства просвещения от 21 июля 2023 года № 555 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 18 августа 2023 г., регистрационный №74887)

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

Рассмотрено и одобрено  
на заседании ПЦК Экономики, управления и коммерции  
Протокол № 10 от 23 мая 2024 г.

Председатель ПЦК  
 Л.А.Перцева  
(подпись)

## **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.10 Расширяем горизонты. profiUM является обязательной частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям).

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

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

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

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

**1.3 Личностные результаты, формируемые в процессе освоения учебной дисциплины** (в соответствии с программой воспитания по специальности 09.02.07 Информационные системы и программирование).

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
<b>Модуль 1. Формирование и управление командой</b>		<b>4</b>	
<b>Тема 1.1</b> <i>Личные возможности и самомотивация. Этика и культура предпринимательства</i>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	ОК 1-4 ЦО 6 26 54 55 57 58
	<i>Личностные качества предпринимателя</i>		
	<b>Тематика практических занятий</b>	<b>2</b>	
	<i>Практическое занятие № 1. Этика и культура предпринимательства</i>		
<b>Модуль 2. Выбор бизнес-идеи с учетом региональной специфики</b>		<b>4</b>	
<b>Тема 2.1</b> Основы малого бизнеса. Виды предпринимательской деятельности. Социальное предпринимательство.	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	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>		
<b>Тема 2.2</b> <i>Отбор и обоснование перспективной бизнес-идеи с учетом региональной специфики</i>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	ОК 1-4 ЦО 6 26 54 55 57 58
	<i>Анализ и выбор «готовых» бизнес-идей</i>		
	<i>Выдвижение собственной идеи</i>		
<b>Модуль 3. Маркетинг</b>		<b>8</b>	
<b>Тема 3.1</b> Маркетинг: основные понятия, цели, задачи.	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	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>		
<b>Тема 3.2</b> Анализ целевой аудитории и рынка	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	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>		
	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	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
<b>Тема 3.3 Маркетинговые коммуникации</b>	<i>План рекламной кампании</i>		ЦО 6 26 54 55 57 58
	<i>Личный бренд</i>		
	<i>Блогерство</i>		
	<i>Реклама и пиар</i>		
	<b>Тематика практических занятий</b>	2	
	<i>Практическое занятие № 2. Разработка и презентация плана рекламной кампании</i>		
<b>Модуль 4. Продажи, экспортная деятельность и импортозамещение</b>		8	
<b>Тема 4.1 Цены и ценообразование</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	2	ОК 1-4 ЦО 6 26 54 55 57 58
	<i>Методы ценообразования</i>		
	<i>Расчет цены</i>		
	<b>Самостоятельная работа</b>		
	<i>Самостоятельная работа №1. Клиентоориентированность как фактор успешности в современном бизнесе. Активные продажи</i>	2	
<b>Тема 4.3 Экспортная деятельность и импортозамещение</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	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>		
	<b>Тематика практических занятий</b>	2	
	<i>Практическое занятие № 3. Тренинг «Как продать слона?»</i>		
<b>Модуль 5. Бизнес-процессы и электронная коммерция</b>		4	
<b>Тема 5.1 Бизнес-процессы, существующие в каждой компании</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	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>		
	<b>Содержание учебного материала</b>	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
<b>Модуль 6. Предпринимательское право и государственная поддержка</b>		<b>10</b>	
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	2	
	Самостоятельная работа №2. Банкротство. Риски бизнеса и владельцы бизнеса. Партнерство. Фокапы бизнеса региона		
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	2	
	Самостоятельная работа №3. Программы государственной и региональной поддержки предпринимательской деятельности		
<b>Модуль 7. Бизнес-план</b>		<b>18</b>	
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.		
	Самостоятельная работа	2	
	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>		
<b>Всего:</b>			

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

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

кабинет экономических дисциплин, оснащенный оборудованием: стол преподавателя, стул преподавателя, доска меловая, флипчарт, доска интерактивная, проектор, моноблок, роутер, шкаф для документов, стол ученический, стул ученический, настенная панель «Исток» М2 с плеером; техническими средствами обучения (компьютером с лицензионным программным обеспечением, средствами аудиовизуализации, наглядными пособиями).

#### **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. 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.
3. 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>
4. 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>
5. 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> .
6. 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> .
7. 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
<b>Знания:</b> 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	<b>Текущий контроль:</b> Наблюдение и экспертная оценка результатов выполнения заданий <b>Промежуточная аттестация:</b> 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
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– называет и характеризует кредитные банковские продукты</li> </ul>	
<p>ОК 4</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности</li> <li>– основы проектной деятельности</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– характеризует психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности</li> <li>– описывает основы проектной деятельности</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>– механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе;</li> <li>– основы эффективного управления предпринимательской деятельностью;</li> <li>– техники эффективного общения в профессиональной деятельности;</li> <li>– представление о формах организации бизнеса, основных видах и направлениях предпринимательства</li> <li>– методы генерации бизнес-идей, основные положения и условия успешной реализации бизнес-идеи</li> <li>– принципы и функции маркетинга;</li> <li>– критерии и принципы сегментирования,</li> <li>– пути позиционирования товара на рынке</li> <li>– способы анализа целевой аудитории;</li> <li>– методы позиционирования производителя/товара</li> <li>– способы продвижения товара на рынок;</li> <li>– современные методы привлечения и удержания потребителя;</li> <li>– понятие «цена»;</li> <li>– методы ценообразования;</li> <li>– понятие «клиентоориентированность»;</li> <li>– понятие «сервис»;</li> <li>– измерение клиентоориентированности;</li> <li>– понятие «продажи»;</li> <li>– этапы продаж и содержание каждого этапа;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– иллюстрирует механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе</li> <li>– перечисляет основы эффективного управления предпринимательской деятельностью</li> <li>– формулирует основные положения и условия успешной реализации бизнес идеи</li> <li>– перечисляет процедуры работы с бизнес идеей как первой ступенью бизнес планирования в рамках решения кейсов</li> <li>– рассуждает о месте и роли предпринимательского права в системе регулирования правовых отношений;</li> <li>– перечисляет источники предпринимательского права;</li> <li>– формулирует принципы современного предпринимательского права;</li> <li>– формулирует принципы расширения инвестиционного портфеля;</li> <li>– формулирует права и обязанности субъектов предпринимательства; законодательство Р Ф и международные;</li> <li>– перечисляет договоры, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности;</li> <li>– называет основы правового регулирования организации отдельных видов товаров в рамках решения кейсов;</li> </ul>	

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

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

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

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

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



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

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

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