

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

Приложение

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  
ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

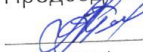
по специальности 38.02.08 Торговое дело

Тюмень 2024

Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденным приказом Министерства просвещения РФ от 19.06.2023 N 548., Приказом Минпросвещения России от 03.07.2024 № 464 "О внесении изменений в федеральные государственные образовательные стандарты среднего профессионального образования"

Разработчик: И. Ю. Осипян, преподаватель первой квалификационной категории.

Рассмотрено и одобрено  
на заседании ПЦК ЭУиК  
Протокол № 1 от 29 августа 2024 г.  
Председатель ПЦК

  
Л. А. Перцева  
(подпись)

СОГЛАСОВАНО

  
(должность)

  
(подпись)

(организация/предприятие)

  
(подпись)

29 августа 2024 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	12
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	24
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	25

# **1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

## **ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

### **1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля**

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

#### **1.1.1. Перечень общих компетенций**

<b>Код</b>	<b>Наименование общих компетенций</b>
<b>ОК 01</b>	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
<b>ОК 02</b>	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
<b>ОК 03</b>	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
<b>ОК 04</b>	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
<b>ОК 06</b>	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
<b>ОК 07</b>	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях

#### **1.1.2. Перечень профессиональных компетенций**

<b>Код</b>	<b>Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций</b>
<b>ПК 1.1.</b>	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и
<b>ПК 1.2.</b>	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей
<b>ПК 1.3.</b>	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных
<b>ПК 1.4.</b>	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение
<b>ПК 1.5.</b>	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
<b>ПК 1.6.</b>	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	<ul style="list-style-type: none"> <li>– поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;</li> <li>– проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;</li> <li>– обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);</li> <li>– составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;</li> <li>– подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;</li> <li>– проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;</li> <li>– подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках;</li> <li>– оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</li> <li>– мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;</li> <li>– установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;</li> <li>– составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов;</li> <li>– формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;</li> <li>– составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;</li> <li>– осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</li> <li>– публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);</li> <li>– публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;</li> <li>– организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов;</li> <li>– направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;</li> <li>– проведения предварительного анализа поступающих</li> </ul>
------------------	--

	<p>коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);</li> <li>– документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;</li> <li>– подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;</li> <li>– формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;</li> <li>– обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;</li> <li>– формирования проекта внешнеторгового контракта;</li> <li>– осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;</li> <li>– подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом;</li> <li>– подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;</li> <li>– сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</li> <li>– разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;</li> <li>– мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</li> <li>– документального оформления отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;</li> <li>– подготовки предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту;</li> <li>– выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;</li> <li>– организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;</li> <li>– приемки товаров по количеству и качеству;</li> <li>– соблюдения правил охраны труда.</li> </ul>
Уметь	<ul style="list-style-type: none"> <li>– пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;</li> <li>– проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;</li> <li>– обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;</li> <li>– анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;</li> <li>– создавать и вести информационную базу данных</li> </ul>

	<p>поставщиков и покупателей;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</li> <li>– обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;</li> <li>– обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.</li> <li>– применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;</li> <li>– осуществлять выбор поставщиков;</li> <li>– оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</li> <li>– составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств;</li> <li>– создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;</li> <li>– обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;</li> <li>– работать в единой информационной системе;</li> <li>– применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;</li> <li>– составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</li> <li>– обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;</li> <li>– описывать объект закупки;</li> <li>– разрабатывать закупочную документацию;</li> <li>– работать в единой информационной системе;</li> <li>– взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;</li> <li>– анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;</li> <li>– формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</li> <li>– проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);</li> <li>– классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;</li> <li>– разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;</li> <li>– осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;</li> <li>– осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;</li> <li>– подготавливать коммерческие предложения, запросы;</li> <li>– оформлять документацию в соответствии с требованиями</li> </ul>
--	---

	<p>законодательства Российской Федерации и международных актов;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;</li> <li>– осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;</li> <li>– обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;</li> <li>– осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;</li> <li>– осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;</li> <li>– осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;</li> <li>– проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;</li> <li>– осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);</li> <li>– использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;</li> <li>– применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;</li> <li>– применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;</li> <li>– управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;</li> <li>– оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;</li> <li>– применять электронный документооборот;</li> <li>– осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.</li> <li>– применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;</li> <li>– оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</li> <li>– осуществлять цифровые платежи, облачные</li> </ul>
--	--



	<p>вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.</li> </ul>
Знать	<ul style="list-style-type: none"> <li>– <i>методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков;</i></li> <li>– <i>требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</i></li> <li>– <i>стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;</i></li> <li>– <i>правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</i></li> <li>– <i>структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков;</i></li> <li>– <i>методы и инструменты работы с базами больших данных;</i></li> <li>– <i>требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации,</i></li> <li>– <i>схем электронного документооборота;</i></li> <li>– <i>законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;</i></li> <li>– <i>особенности составления закупочной документации;</i></li> <li>– <i>методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта;</i></li> <li>– <i>основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки;</i></li> <li>– <i>нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность;</i></li> <li>– <i>международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;</i></li> <li>– <i>международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции;</i></li> <li>– <i>стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;</i></li> <li>– <i>методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков;</i></li> <li>– <i>методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках;</i></li> <li>– <i>основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций;</i></li> <li>– <i>документооборот внешнеторговых сделок;</i></li> <li>– <i>условия внешнеторгового контракта;</i></li> <li>– <i>нормы этики и делового общения с иностранными партнерами;</i></li> <li>– <i>правила оформления документации по внешнеторговому контракту;</i></li> <li>– <i>порядок документооборота в организации;</i></li> <li>– <i>основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности;</i></li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– виды торговых структур;</li> <li>– формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности;</li> <li>– материально-техническую базу торговли;</li> <li>– инфраструктуру потребительского рынка;</li> <li>– средства, методы, инновации в отрасли;</li> <li>– организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;</li> <li>– требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</li> <li>– основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли;</li> <li>– требования законодательства Российской Федерации, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность;</li> <li>– правила торговли;</li> <li>– количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.</li> </ul>
--	---

**1.1.4. Целевые ориентиры, формируемые в процессе освоения учебной дисциплины**

<b>Код ЦО</b>	<b>Дескрипторы</b>
<b>ЦО 31</b>	Обладающий сформированными представлениями о значении и ценности выбранной профессии, проявляющий уважение к своей профессии и своему профессиональному сообществу, поддерживающий позитивный образ и престиж своей профессии в обществе
<b>ЦО 36</b>	Деятельно выражающий познавательные интересы в разных предметных областях с учётом своих интересов, способностей, достижений, выбранного направления профессионального образования и подготовки.
<b>ЦО 37</b>	Обладающий представлением о современной научной картине мира, достижениях науки и техники, аргументированно выражающий понимание значения науки и технологий для развития российского общества и обеспечения его безопасности.
<b>ЦО 38</b>	Демонстрирующий навыки критического мышления, определения достоверности научной информации, в том числе в сфере профессиональной деятельности.
<b>ЦО 39</b>	Умеющий выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.
<b>ЦО 40</b>	Использующий современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.
<b>ЦО 41</b>	Развивающий и применяющий навыки наблюдения, накопления и систематизации фактов, осмысления опыта в естественнонаучной и гуманитарной областях познания, исследовательской и профессиональной деятельности
<b>ЦО 52</b>	Обладающий сформированными представлениями о значении и ценности выбранной специальности/профессии, проявляющий уважение к своей специальности/профессии и своему профессиональному сообществу, поддерживающий благоприятный образ своей специальности/профессии в обществе.

<b>ЦО 53</b>	Демонстрирующий умение эффективно взаимодействовать в команде, вести диалог, в том числе с использованием средств коммуникации
<b>ЦО 54</b>	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
<b>ЦО 56</b>	Осознающий необходимость самообразования и стремящийся к профессиональному развитию по выбранной профессии

### **1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:**

Всего часов – 296

Из них на освоение МДК – 152

в том числе самостоятельная работа – 28

практики, в том числе учебная – 72

производственная – 72

Промежуточная аттестация – дифференцированный зачет, экзамен.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных и общих компетенций	Наименования разделов/МДК профессионального модуля	Объем образовательной программы (час)	Объем образовательной программы, час					
			Занятия во взаимодействии с преподавателем, час.					Самостоятельная работа
			Обучение по МДК, в час.			Практики		
			всего, часов	в т.ч.		Учебная	Производственная	
практические занятия (часов)	курсовая проект (работа) (часов)							
1	2	3	4	5	6	7	8	9
ПК 1.1 – 1.06 ОК 01 - 07	МДК.01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	44	44	32				
ПК 1.1 – 1.06 ОК 01 - 07	МДК.01.02 Организация и осуществление продаж	60	46	30	-			14
ПК 1.1 – 1.06 ОК 01 - 07	МДК.01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	48	34	20	-			14
ПК 1.1 – 1.06 ОК 01 - 07	Учебная практика	72				72		
	Производственная практика	72					72	
	Дифференцированный зачет, экзамен							
	Всего:	296	124	82		72	72	28

## 2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов
1	2	3
<b>МДК.01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках</b>		<b>44</b>
<b>Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>4</b>
	Торгово-сбытовая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание. Составные элементы торгово-сбытовой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовая база, управление. Общность и различия предпринимательской и коммерческой деятельности. Цели, задачи торгово-сбытовой деятельности. Принципы коммерции: эффективность, взаимовыгодность для всех участников, соответствия обязательным требованиям и др.	2
	Понятие, значение, классификация, источники и комплексный подход к формированию информации. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару	
	Состояние и перспективы развития рынка потребительских товаров и услуг. Источники товарного предложения: состояние, тенденции изменения. Потребности как объект маркетинговой деятельности: понятие, их характеристика. Субъекты - носители разных видов и разновидностей потребностей.	2
	Спрос: понятие, виды, факторы, влияющие на него. Влияние составных элементов комплекса маркетинга на спрос. Средства удовлетворения потребителей. Методы изучения и прогнозирования спроса. Понятие рыночной конъюнктуры, цели и методы ее анализа. Оценка показателей конъюнктуры рынка	
	<b>Тематика практических занятий</b>	<b>8</b>
	<b>Практическое занятие 1.</b> Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на товарном рынке. Формирование базы данных поставщиков на основе изучения потенциальных возможностей торговой организации	2
	<b>Практическое занятие 2.</b> Изучение видов и разновидностей потребностей торгового предприятия. Решение задач на выявление потребностей и средства их удовлетворения. Установление запросов потребителей, удовлетворяемых организацией торговли, фирменных потребностей этой организации и её персонала	2
	<b>Практическое занятие 3.</b> Разработка номенклатуры торговых услуг (перечень услуг) предприятия торговли. Разработка торговой политики организации торговли	2
	<b>Практическое занятие 4.</b> Анализ конъюнктуры рынка. Расчет показателей конъюнктуры рынка: спрос, предложение, цена, запасы, емкость рынка.	2
<b>Тема 1.2. Установление хозяйственных связей</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>
	Виды и формы торговли, функции, экономическое и социальное значение торговли и	2

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов
поставщиками и потребителями товаров и услуг	особенности торговой отрасли. Состояние и перспективы развития торговли в России. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, классификация. Изучение и поиск коммерческих партнеров: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков.	
	Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации. Организация претензионной работы. Требования к структуре и содержанию протоколу разногласий. Документальное подтверждение исполнения договоров.	
	<b>Тематика практических занятий</b>	<b>6</b>
	<b>Практическое занятие 5.</b> Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения.	2
	<b>Практическое занятие 6.</b> Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта.	2
	<b>Практическое занятие 7.</b> Алгоритм планирования закупок и формирование заказов поставщикам. Расчет и оформление заказов на поставку товаров.	2
<b>Тема 1.3.</b> <b>Заключение внешнеэкономического контракта и его документальное сопровождение</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>4</b>
	Общая характеристика международных контрактов. Роль внешнеэкономического контракта в реализации торговых сделок и операций на мировом рынке. Нормативно-правовое регулирование процесса заключения и исполнения внешнеэкономического соглашения. Процедура и техника подготовки международного торгового соглашения при прямых связях между контрагентами.	2
	Условия внешнеэкономического контракта. Базисные условия поставки Incoterms-2010. Документооборот внешнеэкономических сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура. Подготовка к заключению контрактов купли – продажи. Содержание и Порядок заключения и оформления внешнеэкономического контракта. Контрактные требования к качеству товара. Ценообразование при заключении внешнеэкономического контракта	
	Основные понятия, организация и участники рекламного процесса. Основные виды и средства распространения рекламы. Планирование рекламной кампании и оценка ее эффективности. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков. Методы разработки инструментов продвижения товаров и услуг отечественных производителей на внешних рынках	2
	<b>Тематика практических занятий</b>	<b>12</b>
	<b>Практическое занятие 8.</b> Проверка документации для заключения внешнеэкономического контракта.	2
	<b>Практическое занятие 9.</b> Требования продавца и покупателя к качеству товара. Методы определения качества товара. Рекламации.	2

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов
	<b>Практическое занятие 10.</b> Финансовые условия внешнеторгового контракта: валюта контракта и валюта платежа. Способы оплаты и методы расчета. Валютная оговорка.	2
	<b>Практическое занятие 11.</b> Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта.	2
	<b>Практическое занятие 12.</b> Составление схемы по планированию рекламной кампании. Определение стоимости рекламы.	2
	<b>Практическое занятие 13.</b> Изучение ситуаций по расчету эффективности рекламной кампании Сравнительная оценка эффективности различных средств рекламы.	2
<b>Тема 1.4.</b> <b>Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>
	Риски в коммерческой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Системы управления коммерческими рисками при ведении торговой деятельности.	2
	Выполнение контрактных обязательств по внешнеторговым договорам. Порядок урегулирования споров. Рассмотрение споров в государственном арбитражном суде. Международный коммерческий арбитраж. Исполнение арбитражных решений	
	<b>Тематика практических занятий</b>	<b>6</b>
	<b>Практическое занятие 14.</b> Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации.	2
	<b>Практическое занятие 15.</b> Обстоятельства непреодолимой силы». Условие «Форс - мажор». Основания освобождения от ответственности. Роль торгово-промышленной палаты в идентификации форс-мажора.	2
	<b>Практическое занятие 16.</b> Основания для применения штрафных санкций. Возмещение убытков и взыскание неустойки. Ограничение размера неустойки. Подтверждение обстоятельств, препятствующих исполнению обязательств. Возобновление исполнения контракта после устранения препятствий.	2
<b>Промежуточная аттестация</b>	<b>Экзамен</b>	
<b>МДК.01.02 Организация и осуществление продаж</b>		<b>60</b>
<b>Тема 2.1.</b> <b>Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>
	Понятие оптовой торговли, ее роль в современных условиях. Функции оптовой торговли. Виды оптовых торговых предприятий и их функции. Технология складского товародвижения в торговле	2
	Склады – основное звено оптовой торговли, их функции. Классификация складов, их характеристика. Виды складов в зависимости от устройства, места в товародвижении, специализации, условий и сроков хранения. Виды складских зданий и сооружений, их характеристика. Принципы размещения товарных складов.	
	Основные группы помещений склада. Основные помещения, их назначение и взаимосвязь.	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов
	Устройство и планировка складов. Организация труда на складе. Основные категории работников, их функции	
	<b>Тематика практических занятий</b>	<b>10</b>
	<b>Практическое занятие 1.</b> Составление планировки склада и определение назначения складских помещений	2
	<b>Практическое занятие 2.</b> Определение технико-экономических показателей работы склада.	2
	<b>Практическое занятие 3.</b> Решение задач по нахождению коэффициента установочной площади, коэффициента экспозиционной площади	2
	<b>Практическое занятие 4.</b> Оформление договора поставки, ТТН	2
	<b>Практическое занятие 5.</b> Документальное оформление приемки товаров по количеству. Оформление акта ф. торг-1. Оформление акта приемки ф. торг-2	2
	<b>Самостоятельная работа</b>	<b>6</b>
	<b>Самостоятельная работа №1.</b> Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые их потребности.	2
	<b>Самостоятельная работа №2.</b> Подготовка доклада по теме: «Требования к организации и осуществлению торговой деятельности, работа с федеральным законом «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ»	2
	<b>Самостоятельная работа №3.</b> Подготовка презентации по теме: «Требования к зданиям и помещениям торгового предприятия».	2
	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>6</b>
<b>Тема 2.2.</b> <b>Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле</b>	Понятие и виды розничной торговой сети, основные принципы ее размещения. Классификация и функции предприятий розничной торговли. Специализация и типизация магазинов. Принципы, правила и виды размещения магазинов, факторы, влияющие на размещение магазинов. Торговые здания, их классификация, требования предъявляемые к ним.	2
	Комплекс помещений магазина и санитарно-техническое устройство. Устройство и планировка и взаимосвязь помещений магазина, их назначение и требования, предъявляемые к ним. Устройство и планировка торгового зала, организация труда в магазине. Рациональное распределение площади между отделами. Показатели рационального использования площади торгового зала.	
	Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли, его структура и содержание. Основные и вспомогательные операции, ТТП в магазинах различных типов. Приемка товаров по количеству и качеству на складах и в розничных торговых предприятиях. Предварительная приемка, ее основные элементы. Сроки окончательной приемки товаров по количеству и качеству. Сопроводительные документы к поступившим товарам	2
	Технология хранения товаров в магазине. Условия хранения товаров в магазине и на складе.	



Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов
	Размещение товаров на хранение. Соблюдение сроков хранения товаров. Технология предварительной подготовки товаров к продаже Товарные потери в магазине.	
	Способы размещения. Требования к размещению и выкладке товаров на готовом оборудовании. Мерчандайзинг. Выкладка товаров в торговом зале Размещение и выкладка отдельных видов товаров	2
	Формы продажи товаров, их краткая характеристика. Технология продажи товаров при различных формах. Услуги розничной торговли, понятие, виды, назначение, требования к ним. Номенклатура показателей качества услуг и методы их определения. Торговое обслуживание покупателей: основные понятия. Качество торгового обслуживания. Основные элементы процесса продажи. Организация расчетов с покупателями	
	<b>Тематика практических занятий</b>	<b>18</b>
	<b>Практическое занятие 6.</b> Ознакомление с ГОСТ Р 51303–2013. Изучение видов, типов розничных торговых предприятий	2
	<b>Практическое занятие 7.</b> Классификация предприятий розничной торговли по цене и ассортименту реализуемых товаров	2
	<b>Практическое занятие 8.</b> Технологические планировки магазинов и анализ оптимального размещения оборудования в торговом зале	2
	<b>Практическое занятие 9.</b> Расчет эффективности использования торговых площадей магазина	2
	<b>Практическое занятие 10.</b> Изучение покупательского спроса	2
	<b>Практическое занятие 11.</b> Разработка должностных требований к обслуживающему персоналу	2
	<b>Практическое занятие 12.</b> Общие требования и составление перечня возможных дополнительных услуг в зависимости от типа магазина. Разработка комплекса мероприятий по оказанию услуг в магазинах	2
	<b>Практическое занятие 13.</b> Анализ структуры ассортимента на примере торговых предприятий. Источники поступления товаров в торговую сеть, оценка и выбор потенциального поставщика для магазина	2
	<b>Практическое занятие 14.</b> Анализ применения Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли	2
	<b>Самостоятельная работа</b>	<b>6</b>
	<b>Самостоятельная работа №4.</b> Составление опорного конспекта по теме «Современные типы магазинов в России и за рубежом»	2
	<b>Самостоятельная работа №5.</b> Закон РФ «О защите прав потребителей».	2
	<b>Самостоятельная работа №6.</b> Подготовка доклада по теме: «Особенности правил	2

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов
	<i>продажи товаров по образцам» «Особенности правил продажи товаров дистанционным способом, работа с Правилами продажи»</i>	
<b>Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>8</b>
	Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной коммерции. Понятие Интернет-магазина. Классификация моделей Интернет-магазинов. Функции Интернет-магазина. Оптимизация состава функций в зависимости от типа Интернет-магазина. Экономические, социальные и организационные особенности продажи товаров через Интернет-магазин. Внешние и внутренние факторы, определяющие эффективность работы Интернет-магазина. Структура сайта Интернет-магазина, методы ее оптимизации. Принципы информационного наполнения сайта Интернет-магазина	2
	Особенность организации торгово-технологического процесса в Интернет-торговле. Технологические операции и их взаимосвязь с типом Интернет-магазина и его ассортиментной направленностью. Основные торговые процессы Интернет-магазина, их последовательность. Взаимодействие Интернет-магазина с покупателями: консультирование, прием и обработка заказов, организация оплаты и доставки. Организация обслуживания в Интернет-магазине, формирования перечня основных и дополнительных услуг. Влияние особенностей формирования ассортимента Интернет-магазина на структуру торгово-технологического процесса. Построение схемы торгово-технологического процесса Интернет-магазина, зависимость от ассортимента, методов доставки и оплаты, типа торгового предприятия.	2
	<i>Задачи и процесс управления Интернет-магазином. Субъект и объект управления. Целевое управление. Формирование стратегии развития Интернет-магазина. Миссия Интернет-магазина и требования к ее формулированию. Функции управления Интернет-магазином. Построение дерева целей, целевое планирование в Интернет-торговле. Анализ и оптимизация управленческой деятельности руководителя Интернет-магазина. Управление качеством услуг Интернет-магазина. Продвижение Интернет-магазина и стимулирование продаж. Анализ управленческих затрат Интернет-магазина. Процесс принятия управленческих решений. Технические средства управления Интернет-магазином.</i>	2
	<i>Структура персонала и функциональные обязанности сотрудников Интернет-магазина. Формирование внутренней управленческой документации: должностных инструкций, штатного расписания, трудового договора, договора материальной ответственности. Распределение обязанностей. Определение потребности в персонале Интернет-магазина, процедура отбора и набора кадров. Использование различных организационных структур управления в торговых организациях, применяющих технологии электронной торговли. Адаптация структуры управления. Жесткие и гибкие структуры управления. Централизованное и децентрализованное управление. Этапы разработки и внедрения</i>	2

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов
	<i>структур управления в Интернет-магазинах различной направленности. Применение различных стилей руководства персоналом Интернет-магазина. Методы стимулирования персонала Интернет-магазина</i>	
	<b>Тематика практических занятий</b>	<b>2</b>
	<i>Практическое занятие 15. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и технологии интернет вещей. Организация работы торговых площадок на основе технологии интернет-вещей.</i>	2
	<b>Самостоятельная работа</b>	<b>2</b>
	<i>Самостоятельная работа №7. Создание продающих постов в социальных сетях</i>	2
Промежуточная аттестация	<b>Дифференцированный зачет</b>	
<b>МДК.01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</b>		<b>48</b>
<b>Тема 3.1.</b> <b>Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения</b>	<b>Содержание</b>	<b>2</b>
	Законодательство о контрактной системе. Состав субъектов закупок и их функции. Полномочия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в ФКС. Требования к участникам закупки	2
	Контрактная служба. Комиссия по осуществлению закупок. Специализированная организация. Эксперты. Экспертные организации.	
	<b>Тематика практических занятий</b>	<b>2</b>
	<i>Практическое занятие №1. Распределение компетенций между заказчиком и комиссией по осуществлению закупок</i>	2
	<b>Самостоятельная работа</b>	<b>4</b>
	<i>Самостоятельная работа №1. Разработка презентации по теме «Социально-экономическая сущность и значение финансового механизма государственных (муниципальных) закупок», «Формирование и развитие системы государственных (муниципальных) закупок в Российской Федерации»</i>	2
	<i>Самостоятельная работа №2. Разработка презентации по теме «Антимонопольное регулирование в сфере государственных (муниципальных) закупок», «Нормативно-правовое обеспечение финансового механизма государственных (муниципальных) закупок»</i>	2
<b>Тема 3.2.</b> <b>Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд</b>	<b>Содержание</b>	<b>2</b>
	Планирование и нормирование в сфере закупок. Формирование планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.	2
	<b>Тематика практических занятий</b>	<b>2</b>
	<i>Практическое занятие №2. Составление планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд. Планирование и обоснование закупок</i>	2
	<b>Самостоятельная работа</b>	<b>6</b>
	<i>Самостоятельная работа №3. Разработка презентации по теме «Планирование и</i>	2

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов
	<i>обоснование государственных (муниципальных) закупок на основе бюджетных нормативов»</i>	
	<b>Самостоятельная работа №4.</b> Разработка презентации по теме «Процесс планирования и регламентирование закупочной деятельности заказчика»	2
	<b>Самостоятельная работа №5.</b> Разработка презентации по теме «Процесс планирования и регламентирование закупочной деятельности заказчика»	2
<b>Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок</b>	<b>Содержание</b>	<b>2</b>
	Определение объекта закупки. Правила описания объекта закупки. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов.	2
	Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).	
	<b>Тематика практических занятий</b>	<b>8</b>
	<b>Практическое занятие №3.</b> Подготовка технического задания на закупку. Банковское сопровождение контрактов. Условия банковской гарантии. Реестры банковских гарантий участников конкурсных торгов по государственным закупкам.	2
	<b>Практическое занятие №4.</b> Конкурсная документация. Вскрытие конвертов с заявками на участие в открытом конкурсе. Проведение открытого конкурса. Подготовка документации. Допуск. Котировки	2
	<b>Практическое занятие №5.</b> Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок.	2
	<b>Практическое занятие №6.</b> Определение процедуры закупок (открытый конкурс или аукцион) в зависимости от стоимости закупки и источников средств (собственные, заемные). Расчёт максимального размера обеспечения заявки для аукциона при разных условиях.	2
	<b>Самостоятельная работа</b>	<b>2</b>
	<b>Самостоятельная работа №6.</b> Разработка презентации по теме «Виды конкурсов применяются в условиях контрактной системы»	2
<b>Тема 3.4. Государственный и муниципальный контракт</b>	<b>Содержание</b>	<b>2</b>
	Подготовка и заключение государственного и муниципального контракта. Общие требования и существенные условия контракта.	2
	Обеспечение исполнения контракта. Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий. Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком. Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта.	
	<b>Тематика практических занятий</b>	<b>4</b>
	<b>Практическое занятие №7.</b> Размещение информации о заключении, изменении,	2

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов
	расторжении и исполнении контракта в сети Интернет. Реестр контрактов, заключенных заказчиком.	
	<b>Практическое занятие №8.</b> Определение минимальной стоимости одного из контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения добросовестности.	2
<b>Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок.</b>	<b>Содержание</b>	<b>2</b>
	Аудит и контроль в сфере закупок. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков.	2
	Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.	
	<b>Тематика практических занятий</b>	<b>2</b>
	<b>Практическое занятие №9.</b> Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика.	2
<b>Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях</b>	<b>Содержание</b>	<b>4</b>
	Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций.	2
	Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях.	
	Осуществление закупок в коммерческих организациях. Контракты по закупкам в коммерческих организациях. Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок.	2
	<b>Тематика практических занятий</b>	<b>2</b>
	<b>Практическое занятие №10.</b> Определение ответственности за нарушение условий поставки по ФЗ-44. Распределение функций государственных органов в сфере закупок	2
	<b>Самостоятельная работа</b>	<b>2</b>
	<b>Самостоятельная работа №7.</b> Разработка презентации по теме «Порядок определения победителя и заключения контракта в результате проведения конкурсной процедуры»	2
<b>Промежуточная аттестация</b>	<b>Экзамен</b>	
УП.01 Учебная практика		<b>72</b>
<b>Виды работ</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации.</li> <li>2. Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка.</li> <li>3. Составление коммерческого запроса, оферты, сопроводительного письма.</li> <li>4. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках.</li> <li>5. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта.</li> </ol>		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов
6. Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта. 7. Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; 8. Оформление претензий при нарушении договорных обязательств; 9. Подготовка алгоритма по организации претензионной работы. 10. Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС. 11. Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.		
ПП.01 Производственная практика (по профилю специальности)		<b>72</b>
<b>Виды работ</b> 1. Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках. 2. Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта. 3. Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом. 4. Изучение инструкций по охране труда. 5. Приемка товаров по количеству и качеству. 6. Составление и оформление закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры.		
<b>Промежуточная аттестация</b>		<b>Экзамен по модулю</b>
	<b>Всего:</b>	<b>296</b>

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

**Кабинеты:** Реализация программы ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности наличие учебных кабинетов: финансов, налогов и налогообложения; маркетинга; междисциплинарных курсов.

**Оборудование учебных кабинетов:**

посадочные места по количеству обучающихся;

рабочее место преподавателя;

комплект учебно-методических пособий по модулю;

комплект учебно-наглядных пособий по модулю.

**Технические средства обучения:** компьютер с программным обеспечением, мультимедиа проектор

#### **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.

##### **3.2.1. Основные печатные и электронные издания**

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

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

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

##### **3.2.2. Дополнительные источники:**

1. Жулидов С.И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022. — 350 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/987233. - ISBN 978-5-8199-0842-6. —

2. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник/Г.Г. Иванов. — Москва: КНОРУС, 2022. -222 с.-( среднее профессиональное образование) ISBN 978-5-406-09325-2

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 1.1	<ul style="list-style-type: none"> <li>— осуществляет поиск и систематизацию открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции, в том числе с использованием цифровых технологий;</li> <li>— оценивает объем спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;</li> <li>— составляет перечень требований внешних рынков к товарной продукции организации;</li> <li>— разрабатывает рекомендации по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;</li> <li>— проводит анализ конъюнктуры, емкости товарных рынков;</li> <li>— осуществляет подготовку аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках</li> </ul>	Экспертное наблюдение за выполнением работ на практике
ПК 1.2	<ul style="list-style-type: none"> <li>— выполняет операции по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной последовательности с соблюдением требований к их содержанию</li> </ul>	Экспертное наблюдение за выполнением работ на практике
ПК 1.3	<ul style="list-style-type: none"> <li>— определяет начальную цену закупки с учетом требований</li> </ul>	Экспертное наблюдение за выполнением работ на практике



	<ul style="list-style-type: none"> <li>федерального законодательства и проводит описание объекта закупки;</li> <li>составляет и оформляет закупочную документацию в соответствии с требованиями и осуществляет ее проверку для проведения закупочной процедуры;</li> <li>оформляет протоколы заседаний закупочных комиссий;</li> <li>выполняет проверку комплекта закупочной документации для обеспечения государственных, муниципальных и корпоративных нужд.</li> </ul>	
ПК 1.4	<ul style="list-style-type: none"> <li>проводит анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках и составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);</li> <li>осуществляет документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;</li> <li>составляет сводные отчеты и предложения о потенциальных партнерах на внешних рынках;</li> <li>составляет список потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;</li> <li>формирует проект внешнеторгового контракта и выполняет проверку необходимой</li> </ul>	Экспертное наблюдение за выполнением работ на практике

	<p>документации для его заключения;</p> <p>— осуществляет подготовку процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.</p>	
ПК 1.5	<p>— осуществляет подготовку документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;</p> <p>— проводит сбор информации и документов о ходе исполнения обязательств по внешнеторговому контракту и разрабатывает на их основе план-график контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>— проводит мониторинг и документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>— осуществляет подготовку предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств и выполняет претензионную работу.</p>	Экспертное наблюдение за выполнением работ на практике
ПК 1.6	<p>— выполняет торгово-технологические операции в соответствии с установленным алгоритмом, в том числе с использованием искусственного интеллекта;</p> <p>— осуществляет приемку товаров по количеству и качеству в полном соответствии с</p>	Экспертное наблюдение за выполнением работ на практике

	<ul style="list-style-type: none"> <li>— договором поставки;</li> <li>— оформляет документы по приемке товаров в соответствие установленными требованиями;</li> <li>— соблюдает правила охраны труда при выполнении торгово-технологических операций</li> </ul>	
ОК 01	<ul style="list-style-type: none"> <li>— распознает, анализирует и выделяет составные части задачи и/или проблемы в профессиональном контексте;</li> <li>— определяет этапы решения задачи;</li> <li>— эффективно осуществляет поиск необходимой для решения проблемы информации, составляет план действия и определяет необходимые ресурсы;</li> <li>— демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;</li> <li>— реализовывает составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</li> </ul>	Наблюдение и экспертная оценка результатов выполнения заданий
ОК 02	<ul style="list-style-type: none"> <li>— определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска;</li> <li>— структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации;</li> <li>— оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты;</li> <li>— применяет средства информационных технологий, использует современное</li> </ul>	Наблюдение и экспертная оценка результатов выполнения заданий

	программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	
ОК 03	<ul style="list-style-type: none"> <li>— определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;</li> <li>— применяет современную научную профессиональную терминологию;</li> <li>— определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования.</li> </ul>	Наблюдение и экспертная оценка результатов выполнения заданий
ОК 04	<ul style="list-style-type: none"> <li>— эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.</li> </ul>	Наблюдение и экспертная оценка результатов выполнения заданий
ОК 05	<ul style="list-style-type: none"> <li>— грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе</li> </ul>	Наблюдение и экспертная оценка результатов выполнения заданий
ОК 06	<ul style="list-style-type: none"> <li>— применяет стандарты антикоррупционного поведения</li> </ul>	Наблюдение и экспертная оценка результатов выполнения заданий
ОК 07	<ul style="list-style-type: none"> <li>— выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения.</li> </ul>	Наблюдение и экспертная оценка результатов выполнения заданий
ЦО 31 Обладающий сформированными представлениями о значении и ценности выбранной профессии, проявляющий уважение к своей профессии и своему профессиональному сообществу, поддерживающий позитивный образ и престиж своей профессии в обществе	Обладает сформированными представлениями о значении и ценности выбранной профессии, проявляет уважение к своей профессии и своему профессиональному сообществу, поддерживает позитивный образ и престиж своей профессии в обществе	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов

ЦО 36 Деятельно выражающий познавательные интересы в разных предметных областях с учётом своих интересов, способностей, достижений, выбранного направления профессионального образования и подготовки.	Деятельно выражает познавательные интересы в разных предметных областях с учётом своих интересов, способностей, достижений, выбранного направления профессионального образования и подготовки.	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЦО 37 Обладающий представлением о современной научной картине мира, достижениях науки и техники, аргументированно выражающий понимание значения науки и технологий для развития российского общества и обеспечения его безопасности.	Обладает представлением о современной научной картине мира, достижениях науки и техники, аргументированно выражает понимание значения науки и технологий для развития российского общества и обеспечения его безопасности.	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЦО 38 Демонстрирующий навыки критического мышления, определения достоверности научной информации, в том числе в сфере профессиональной деятельности.	Демонстрирует навыки критического мышления, определения достоверности научной информации, в том числе в сфере профессиональной деятельности.	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЦО 39 Умеющий выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.	Умеет выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЦО 40 Используемый современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.	Использует современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЦО 41 Развивающий и применяющий навыки наблюдения, накопления и систематизации фактов, осмысления опыта в естественнонаучной и гуманитарной областях познания, исследовательской и профессиональной деятельности	Развивает и применяет навыки наблюдения, накопления и систематизации фактов, осмысления опыта в естественнонаучной и гуманитарной областях познания, исследовательской и профессиональной деятельности	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЦО 52 Обладающий сформированными	Обладает сформированными	Наблюдение и экспертная оценка личностных

представлениями о значении и ценности выбранной специальности/профессии, проявляющий уважение к своей специальности/профессии и своему профессиональному сообществу, поддерживающий благоприятный образ своей специальности/профессии в обществе.	представлениями о значении и ценности выбранной специальности/профессии, проявляющий уважение к своей специальности/профессии и своему профессиональному сообществу, поддерживающий благоприятный образ своей специальности/профессии в обществе.	результатов
ЦО 53 Демонстрирующий умение эффективно взаимодействовать в команде, вести диалог, в том числе с использованием средств коммуникации	Демонстрирует умение эффективно взаимодействовать в команде, вести диалог, в том числе с использованием средств коммуникации	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
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	Демонстрирует 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	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЦО 56 Осознающий необходимость самообразования и стремящийся к профессиональному развитию по выбранной профессии	Осознает необходимость самообразования и стремящийся к профессиональному развитию по выбранной профессии	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов