

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
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

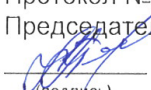
ОП.07 Расширяем горизонты. profiUM

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" и решением Совета директоров ПОО ТО (Протокол № 4 от 22.12.2017).

Разработчик: И. В Нагорнова, преподаватель первой квалификационной категории.

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

Л. А. Перцева
(подпись)

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	9
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	15
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	16

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Учебная дисциплина ОП.07 Расширяем горизонты. profilUM является вариативной частью общепрофессионального цикла основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело.

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 02. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Умения: <ul style="list-style-type: none">– распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;– анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи;– выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;– составить план действия; определить необходимые ресурсы;– владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;– реализовать составленный план;– оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	Знания: <ul style="list-style-type: none">– актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;– основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;– алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях;– методы работы в профессиональной и смежных сферах;– структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
ОК 05. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.	<ul style="list-style-type: none">– определять задачи для поиска информации;– определять необходимые источники информации;– планировать процесс поиска;– структурировать получаемую информацию;– выделять наиболее значимое в перечне информации;– оценивать практическую значимость результатов поиска;– оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач;	<ul style="list-style-type: none">– номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности;– приемы структурирования информации;– формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации;– порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств

	<ul style="list-style-type: none"> – использовать современное программное обеспечение; – использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач 	
<p>ОК 04. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p>	<ul style="list-style-type: none"> – определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; – применять современную научную профессиональную терминологию; – определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; – выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; – презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; – оформлять бизнес-план; – рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования – определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; – презентовать бизнес-идею; – определять источники финансирования 	<ul style="list-style-type: none"> – содержание актуальной нормативно-правовой документации; – современная научная и профессиональная терминология; – возможные траектории профессионального развития и самообразования; – основы предпринимательской деятельности; – основы финансовой грамотности; – правила разработки бизнес-планов; – порядок выстраивания презентации; – кредитные банковские продукты
<p>ОК 06. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями</p>	<ul style="list-style-type: none"> – организовывать работу коллектива и команды; – взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности 	<ul style="list-style-type: none"> – психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; – основы проектной деятельности
	<ul style="list-style-type: none"> – оценивать личные возможности и способности к занятию предпринимательской деятельностью; – разрабатывать и обосновывать варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса; – вести деловую переписку – выбирать организационно-правовую форму новых 	<ul style="list-style-type: none"> – механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе; – основы эффективного управления предпринимательской деятельностью; – техники эффективного общения в профессиональной деятельности; – представление о формах организации бизнеса, основных видах и направлениях предпринимательства – методы генерации бизнес-идей, основные положения и

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

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

1.3 Целевые ориентиры воспитания, формируемые в процессе освоения учебной дисциплины (в соответствии с программой воспитания по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Код ЦО	Дескрипторы
ЦО 2	Сознающий своё единство с народом России как источником власти и субъектом тысячелетней российской государственности, с Российским государством, ответственность за его развитие в настоящем и будущем на основе исторического просвещения, российского национального исторического сознания.
ЦО 7	Осознающий свою национальную, этническую принадлежность, демонстрирующий приверженность к родной культуре, любовь к своему народу.
ЦО 19	Ориентированный на осознанное творческое самовыражение, реализацию творческих способностей, на эстетическое обустройство собственного быта, профессиональной среды.
ЦО 44	Сознающий свою позицию активного и ответственного члена российского общества, осознающего свои конституционные права и обязанности, уважающего закон и правопорядок, обладающего чувством собственного достоинства, осознанно принимающего традиционные национальные и общечеловеческие гуманистические и демократические ценности
ЦО 55	Демонстрирующий готовность к участию в инновационной деятельности Тюменского региона
ЦО 57	Демонстрирующий готовность поддерживать партнерские отношения с коллегами, работать в команде.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

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

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Модуль 1. Формирование и управление командой		4	
Тема 1.1 <i>Личные возможности и самомотивация. Этика и культура предпринимательства</i>	Содержание учебного материала	2	ОК 2,4,5,6, ЦО2,7,19,44,55,57
	<i>Личностные качества предпринимателя</i>		
	Тематика практических занятий	2	
	<i>Практическое занятие № 1. Этика и культура предпринимательства</i>		
Модуль 2. Выбор бизнес-идеи с учетом региональной специфики		4	
Тема 2.1 Основы малого бизнеса. Виды предпринимательской деятельности. Социальное предпринимательство.	Содержание учебного материала	2	ОК 2,4,5,6, ЦО2,7,19,44,55,57
	<i>Общая характеристика предпринимательства</i>		
	<i>Понятие и выбор организационно-правовой деятельности компаний</i>		
	<i>Классификация бизнеса по видам деятельности</i>		
Тема 2.2 <i>Отбор и обоснование перспективной бизнес-идеи с учетом региональной специфики</i>	Содержание учебного материала	2	ОК 2,4,5,6, ЦО2,7,19,44,55,57
	<i>Анализ и выбор «готовых» бизнес-идей</i>		
	<i>Выдвижение собственной идеи</i>		
Модуль 3. Маркетинг		8	
Тема 3.1 Маркетинг: основные понятия, цели, задачи.	Содержание учебного материала	2	ОК 2,4,5,6, ЦО2,7,19,44,55,57
	<i>Принципы и функции маркетинга</i>		
	<i>Критерии и принципы сегментирования</i>		
	<i>Пути позиционирования товара на рынке</i>		
Тема 3.2 Анализ целевой аудитории и рынка	Содержание учебного материала	2	ОК 2,4,5,6 ЦО2,7,19,44,55,57
	<i>Методы разработки целевого рынка</i>		
	<i>Методы определения и удовлетворения спроса на целевом рынке</i>		
Тема 3.3 Маркетинговые	Содержание учебного материала	2	ОК 2,4,5,6,

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	
коммуникации	План рекламной кампании		ЦО2,7,19,44,55,57	
	Личный бренд			
	Блоггерство			
	Реклама и пиар			
	Тематика практических занятий	2		
	Практическое занятие № 2. Разработка и презентация плана рекламной кампании			
Модуль 4. Продажи, экспортная деятельность и импортозамещение		8		
Тема 4.1 Цены и ценообразование	Содержание учебного материала	2	ОК 2,4,5,6, ЦО2,7,19,44,55,57	
	Методы ценообразования			
	Расчет цены			
	Самостоятельная работа	2		
	Самостоятельная работа №1. Клиентоориентированность как фактор успешности в современном бизнесе. Активные продажи			
Тема 4.3 Экспортная деятельность и импортозамещение	Содержание учебного материала	2	ОК 2,4,5,6, ЦО2,7,19,44,55,57	
	Внешне-экономическая деятельность			
	Оценка внешнего рынка			
	Экспортная стратегия компании			
	Международный контракт			
	Международная логистика			
	Валютно-финансовые и платежные условия сделок			
	Тематика практических занятий	2		
	Практическое занятие № 3. Тренинг «Как продать слона?»			
Модуль 5. Бизнес-процессы и электронная коммерция		4		
Тема 5.1 Бизнес-процессы, существующие в каждой компании	Содержание учебного материала	2	ОК 2,4,5,6, ЦО2,7,19,44,55,57	
	Понятие бизнес-процесса			
	Модели управления бизнес-процессами			
	Фокус на систему управления бизнес-процессами			
Тема 5.2. Электронная	Содержание учебного материала	2	ОК 2,4,5,6,	

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
коммерция и автоматизация бизнес-процессов	Управления проектами в электронном бизнесе		ЦО2,7,19,44,55,57
	Риски ручного управления		
Модуль 6. Предпринимательское право и государственная поддержка		10	
Тема 6.1 Принципы предпринимательского права.	Содержание учебного материала	2	ОК 2,4,5,6, ЦО2,7,19,44,55,57
	Российское предпринимательское право		
Тема 6.2 Банкротство. Риски бизнеса и владельцы бизнеса. Партнерство. Фокапы бизнеса региона	Содержание учебного материала	2	ОК 2,4,5,6, ЦО2,7,19,44,55,57
	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 2,4,5,6, ЦО2,7,19,44,55,57
	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		
Модуль 7. Бизнес-план		18	
Тема 7.1 Структура и функции бизнес-плана. Тайм-менеджмент при ведении бизнеса	Содержание учебного материала	2	ОК 2,4,5,6, ЦО2,7,19,44,55,57
	Основные виды и типы бизнес-планов.		
	Структура, функции и содержание разделов бизнес-плана		
Тема 7.2 Структура и	Содержание учебного материала	2	ОК 2,4,5,6,

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
функции бизнес-плана. Тайм-менеджмент при ведении бизнеса	Особенности отраслевого бизнес-планирования (производство продукции, работы, услуги)		ЦО2,7,19,44,55,57
Тема 7.3 Анализ конкурентной среды	Содержание учебного материала	2	ОК 2,4,5,6, ЦО2,7,19,44,55,57
	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 2,4,5,6, ЦО2,7,19,44,55,57
	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 2,4,5,6, ЦО2,7,19,44,55,57
	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 1-7 ЦО2,7,19,44,55,57
	Планирование основных финансовых показателей.		
	График достижения безубыточности.		
	Расчет сроков окупаемости.	2	
	Самостоятельная работа		
	Самостоятельная работа №4. Оформление бизнес-плана, презентации и инвестиционного предложения		
Тема 7.7 Финансовый план и оценка рисков	Содержание учебного материала	2	ОК 2,4,5,6, ЦО2,7,19,44,55,57
	Определение потребности в инвестициях и источников их финансирования.		
	Определение внешних и внутренних рисков с использованием SWOT-анализа		
	Тематика практических занятий	2	

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>Практическое занятие №4. Защита бизнес-планов</i>		
	Промежуточная аттестация (дифференцированный зачет)		
Всего:			

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Кабинет «Социально-экономических дисциплин», оснащенный оборудованием: доской учебной, рабочим местом преподавателя, столами, стульями (по числу обучающихся), техническими средствами обучения (компьютером, средствами аудиовизуализации).

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. Электронные издания

1. Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО / Е. Ф. Чеберко. – 2-е изд. - Москва : Юрайт, 2024. - 241 с. - (Профессиональное образование). – URL: <https://biblio-online.ru>

3.2.2. Дополнительные источники:

1. Бороздина, Г. В. Психология общения [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юрайт, 2024. - 392 с. - (Профессиональное образование). - URL : www.biblio-online.ru
2. Борисов, Е. Ф. Основы экономики [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО / Е. Ф. Борисов. - 7-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юрайт, 2024. - 383 с. - (Профессиональное образование). – URL: www.biblio-online.ru
3. Российский экономический журнал [Текст]: журнал /АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования». – Москва: АНО «Академия менеджмента и бизнес администрирования». – 6 журналов в год. - 2022 - №1-3, 5-6
4. Российский экономический журнал [Текст]: журнал /АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования». – Москва: АНО «Академия менеджмента и бизнес администрирования». – 6 журналов в год. - 2023. - №1-3

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
Знания: ОК 2 – актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; – основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; – алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; – методы работы в профессиональной и смежных сферах; – структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности	– описывает актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; – перечисляет основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; – характеризует алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; – перечисляет методы работы в профессиональной и смежных сферах; – ориентируется на структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности	Текущий контроль: Наблюдение и экспертная оценка результатов выполнения заданий Промежуточная аттестация: Оценка выполнения заданий на дифференцированном зачете
ОК 5 – 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 4 – 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 – называет и характеризует	

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

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

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
презентации результатов бизнес-планирования	<p>благонадежности компании;</p> <ul style="list-style-type: none"> – перечисляет техники продвижения дорогостоящих товаров; – объясняет и описывает формы ПР-мероприятий; – называет виды промо-акций; – формулирует понятие сейлзпромоушн; – называет понятие паблик рилейшнз; – называет понятие директ-маркетинг; – объясняет понятие брендинг; – объясняет понятие «клиентоориентированность» и ее измерение; – объясняет понятие «сервис»; – объясняет понятие «продажи»; – отличает этапы продаж и содержание каждого этапа; – отличает послепродажный сервис, администрирование, развитие клиента; – формулирует понятие «цена», виды и функции цен; – называет методы ценообразования; – формулирует понятие «бухгалтерский учет»; – формулирует понятие «управленческий учет» и его компоненты; – называет и отличает виды налогов; – называет и отличает системы бухгалтерского учета; – формулирует понятие «экспорт»; – отличает преимущества и недостатки экспорта; – формулирует понятие «стратегия»; – описывает процесс выхода на внешний рынок при планировании проекта; – описывает этапы экспортных операций; – перечисляет порядок применения международных договоров; – перечисляет права и обязанности субъектов предпринимательства; – формулирует основы правового регулирования организации отдельных 	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
	<p><i>видов товаров при решении кейсов;</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – <i>описывает при составлении схемы основы организации и документирования торгового оборота;</i> – <i>перечисляет при составлении алгоритма порядок применения международных договоров;</i> – <i>описывает содержание и виды бизнес-процессов, называет модели управления ими;</i> – <i>формулирует понятие автоматизации и процессы, подлежащие автоматизации;</i> – <i>объясняет возможности CRM-систем;</i> – <i>формулирует плюсы и минусы электронной и реальной коммерции;</i> – <i>формулирует теоретические основы и методы развития электронного бизнеса;</i> – <i>называет виды инвестиций и отличает способы привлечения инвесторов;</i> – <i>приводит современные виды кредитов для бизнеса, объясняет их сущность;</i> – <i>анализирует и рассчитывает показатели кредитоспособности компании;</i> – <i>называет понятие кредитного риска и методы его снижения;</i> – <i>называет виды инвестиций и способы привлечения инвесторов;</i> – <i>перечисляет современные виды кредитов для бизнеса, их сущность;</i> – <i>описывает методы планирования расходов и покупок;</i> – <i>отличает типы и сущность корпораций;</i> – <i>описывает методы накопления личного капитала;</i> – <i>называет правила осуществления международных расчетов;</i> 	
<p>Умения: ОК 2 – распознавать задачу и/или</p>	<p>– определяет актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится</p>	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<p>проблему в профессиональном и/или социальном контексте;</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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) 	<p>работать и жить;</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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 	
<p>ОК 5</p> <ul style="list-style-type: none"> – определять задачи для поиска информации; – определять необходимые источники информации; – планировать процесс поиска; – структурировать получаемую информацию; – выделять наиболее значимое в перечне информации; – оценивать практическую значимость результатов поиска; – оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; – использовать современное программное обеспечение; – использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач 	<ul style="list-style-type: none"> – 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 	
<p>ОК 4</p> <ul style="list-style-type: none"> – определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; – применять современную научную профессиональную терминологию; – определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; – выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; – презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; – оформлять бизнес-план; – рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования 	<ul style="list-style-type: none"> – определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; – применяет современную научную профессиональную терминологию; – определяет и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования 	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<ul style="list-style-type: none"> – определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; – презентовать бизнес-идею; – определять источники финансирования 		
<p>ОК 6</p> <ul style="list-style-type: none"> – организовывать работу коллектива и команды; – взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности 	<ul style="list-style-type: none"> – описывает психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности – ориентируется на основы проектной деятельности при оформлении бизнес-проекта 	
<ul style="list-style-type: none"> – оценивать личные возможности и способности к занятию предпринимательской деятельностью; – разрабатывать и обосновывать варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса; – вести деловую переписку – выбирать организационно-правовую форму новых компаний; – классифицировать предпринимательскую деятельность по видам; – выдвигать бизнес-идеи – использовать основные категории маркетинга в практической деятельности; – выявлять сегменты рынка – проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения – применять основные этапы рекламной кампании; – применять основные формы продвижения товара или услуги; – продвигать свой товар на рынке SMM – различать виды цен; – обосновывать и устанавливать цену на продукт в соответствии с одним из методов ценообразования – уметь общаться с клиентом, формулировать и задавать вопросы; – уметь выяснять потребности 	<ul style="list-style-type: none"> – подбирает организационно-правовую форму для новой компании; – оценивает посредством расчетов экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности; – разрабатывает и обосновывает варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса посредством решения кейсов – налаживает коммуникации между членами команды в рамках групповой работы над проектом; – управляет поведением команды посредством реализации моделей личности в организационном пространстве в рамках групповой работы над проектом; – оценивает личностные качества и потенциал членов команды в рамках групповой работы над проектом; – формулирует ключевые качества успешного сотрудника в рамках деловой игры; – проводит отбор, подбор и оценку персонала, оформляет трудовые отношения в рамках деловой игры – анализирует модели управления бизнес- 	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<p>клиента;</p> <ul style="list-style-type: none"> – применять технологии активных продаж – оценивать рынок и экспортный потенциал компании; – рассчитывать эффективность экспортной деятельности и компании – различать модели управления бизнес-процессами – выбирать инструментальные средства для реализации функциональности систем электронного бизнеса – разбираться в проблемах российского предпринимательского права, владеть понятийным аппаратом – рассчитать преимущества и недостатки от проведения процедуры банкротства – юридически грамотно оформить процедуру банкротства – формировать пакет документов для получения государственной и региональной поддержки малого бизнеса – рассчитывать потребность в материальных, трудовых ресурсах; – выбирать организационно-правовую форму; – выявлять основные бизнес-процессы в организации; – составлять характеристику маркетинговых мероприятий по изучению сегмента рынка и конкуренции – рассчитывать и объяснять экономический смысл показателей эффективности бизнес-плана; – оценивать риски бизнес-проекта – составлять бизнес-план в соответствии с методикой бизнес-планирования; – оформлять содержательную часть бизнес-плана в форме общепринятых документов; – составлять бизнес-план на основе современных программных технологий 	<p>процессами;</p> <ul style="list-style-type: none"> – определяет бизнес-процессы, которые можно ускорить путем автоматизации; – подбирает CRM-систему под потребности бизнеса; – составляет сравнительную таблицу по сопоставлению электронной и реальной коммерции; – выбирает инструментальные средства для реализации функциональности систем электронного бизнеса; – составляет план по использованию системы «одно окно» – формулирует бизнес-идеи; – выбирает бизнес идеи, исходя из тенденций развития рынка; – использует основные категории маркетинга в рамках выполнения практических работ; – проводит маркетинговые исследования, анализирует их и демонстрирует результаты работы на практических занятиях; – определяет тип рыночной структуры; – составляет сравнительную характеристику видов и форм – конкуренции; – составляет план по созданию привлекательного образа предприятия – описывает процесс доведения информации о продукции, включая ее характеристики, до конечных потребителей; – разрабатывает план сохранения актуальности товара (услуги); – разрабатывает план воздействия на конкретную аудиторию; – разрабатывает план проведения мастер-классов; – разрабатывает план демонстрации готовой 	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
	<p><i>продукции;</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – <i>создает план рекламной кампании;</i> – <i>определяет степень клиентоориентированности компании;</i> – <i>осуществляет постановку цели;</i> – <i>формулирует скрипт для выяснения потребности клиента;</i> – <i>отрабатывает навык вести переговоры на практических занятиях;</i> – <i>отрабатывает навык вести деловую переписку при решении кейсов;</i> – <i>составляет список документов сопровождения инвестиционного проекта;</i> – <i>анализирует опыт выхода тюменских предприятий на внешний рынок;</i> – <i>анализирует элементы макро- и микросреды организации;</i> – <i>рассчитывает цену на продукт в соответствии с одним из методов ценообразования (рыночным, затратным или параметрическим);</i> – <i>рассчитывает величины налогов;</i> – <i>обоснованно выбирает систему бухгалтерского учета</i> – <i>составляет классификацию экспортных товаров;</i> – <i>анализирует и оценивает экспортный потенциал предприятия;</i> – <i>сопоставляет варианты международных расчетов</i> – <i>формирует алгоритм, при котором предприниматель может отстаивать свои права;</i> – <i>определяет потребность в инвестициях;</i> – <i>выбирает</i> – <i>оптимальный вид кредита;</i> – <i>определяет доходы фирмы;</i> – <i>аналитически оценивает риски фирмы при организации ведении бизнеса</i> – <i>анализирует практику</i> 	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
	<p><i>разрешения предпринимательских споров;</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – <i>формирует перечень нормативных документов, регулирующие предпринимательскую деятельность;</i> – <i>формулирует цели в соответствии с бизнес-идеями;</i> – <i>формирует список документов для получения государственной поддержки малого бизнеса и для получения кредита</i> 	
ЦО 2. Сознательный своё единство с народом России как источником власти и субъектом тысячелетней российской государственности, с Российским государством, ответственность за его развитие в настоящем и будущем на основе исторического просвещения, российского национального исторического сознания.	Обладает опытом гражданской социально значимой деятельности (в студенческом самоуправлении, добровольческом движении, предпринимательской деятельности, экологических, военно-патриотических и др. объединениях, акциях, программах)	Наблюдение и экспертная оценка результатов выполнения заданий на практических занятиях
ЦО 7. Осознающий свою национальную, этническую принадлежность, демонстрирующий приверженность к родной культуре, любовь к своему народу	Проявляет уважение к жизни и достоинству каждого человека, свободе мировоззренческого выбора и самоопределения, к представителям различных этнических групп, традиционных религий народов России, их национальному достоинству и религиозным чувствам с учётом соблюдения конституционных прав и свобод всех граждан	Наблюдение и экспертная оценка целевых ориентиров
ЦО 19 Ориентированный на осознанное творческое самовыражение, реализацию творческих способностей, на эстетическое обустройство собственного быта, профессиональной среды.	Проявляет творческие способности для самовыражения, при обустройстве собственного быта, профессиональной среды	
ЦО 44. Сознательный свою позицию активного и ответственного члена российского общества, осознающего свои конституционные права и обязанности, уважающего закон и правопорядок, обладающего чувством	Сознает свою позицию активного и ответственного члена российского общества, осознающего свои конституционные права и обязанности, уважающего закон и правопорядок, обладающего чувством собственного достоинства, осознанно	Наблюдение и экспертная оценка целевых ориентиров

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
собственного достоинства, осознанно принимающего традиционные национальные и общечеловеческие гуманистические и демократические ценности	принимающего традиционные национальные и общечеловеческие гуманистические и демократические ценности	
ЦО 55. Демонстрирующий готовность к участию в инновационной деятельности Тюменского региона	Демонстрирует готовность к участию в инновационной деятельности. Генерирует креативные, инновационные идеи для развития Тюменской области.	Наблюдение и экспертная оценка целевых ориентиров
ЦО 57. Демонстрирующий готовность поддерживать партнерские отношения с коллегами, работать в команде.	Сознает приоритетную ценность личности человека, уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.	Наблюдение и экспертная оценка целевых ориентиров