

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 №__
к ОП СПО по специальности
38.02.08 Торговое дело

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

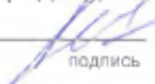
**ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

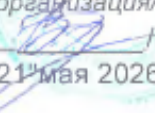
по специальности 38.02.08 Торговое дело

Рабочая программа профессионального модуля разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Минпросвещения России от 19.07.2023 N 548, зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 22.08.2023 года, № 74906.

Разработчики: И. И. Евлахова., преподаватель высшей квалификационной категории

Рассмотрено и одобрено
на заседании ПЦК ЭУиК
Протокол № 10 от 21.05.2026г.
Председатель ПЦК


И. В. Нагорнова
подпись

СОГЛАСОВАНО
Директор
(должность)
ООО "Магнумпроф"
(организация/предприятие)
 /В.А. Нагорнов
"21" мая 2026 г.

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	12
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	25
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	26

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

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 06	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
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

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

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

<p>Владеть навыками</p>	<ul style="list-style-type: none"> – поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; – проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; – обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); – составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации; – подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; – проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; – подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках; – оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; – мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; – установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; – составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов; – формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта; – 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; – осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; – публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); – публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну; – 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;
-------------------------	---

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

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

	<p>языке для последующего распространения на внешних рынках;</p> <ul style="list-style-type: none"> – осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта; – осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта; – подготавливать коммерческие предложения, запросы; – оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов; – 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; – осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях; – обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов; – осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; – осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; – осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей; – проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства; – осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей); – использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж; – применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения; – применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок; – управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF; – оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС; – применять электронный документооборот; – осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.
--	--

	<ul style="list-style-type: none"> – 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; – оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; – осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; – пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.
Знать	<ul style="list-style-type: none"> – методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков; – требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; – стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции; – правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; – структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков; – методы и инструменты работы с базами больших данных; – требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, – схем электронного документооборота; – законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; – особенности составления закупочной документации; – методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта; – основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки; – нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; – международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли; – международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции; – стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции; – методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков; – методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках; – основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций;

	<ul style="list-style-type: none"> – документооборот внешнеторговых сделок; – условия внешнеторгового контракта; – нормы этики и делового общения с иностранными партнерами; – правила оформления документации по внешнеторговому контракту; – порядок документооборота в организации; – основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности; – виды торговых структур; – формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности; – материально-техническую базу торговли; – инфраструктуру потребительского рынка; – средства, методы, инновации в отрасли; – организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; – требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; – основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли; – требования законодательства Российской Федерации, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность; – правила торговли; – количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.
--	--

1.1.4. Целевые ориентиры, формируемые в процессе освоения учебной дисциплины

Код ЦО	Дескрипторы
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
ЦО 36	Деятельно выражающий познавательные интересы в разных предметных областях с учётом своих интересов, способностей, достижений, выбранного направления профессионального образования и подготовки.
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.
ЦО 38	Демонстрирующий навыки критического мышления, определения достоверности научной информации, в том числе в сфере профессиональной деятельности.
ЦО 39	Умеющий выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.
ЦО 40	Использующий современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, информационные технологии для выполнения задач

	профессиональной деятельности.
ЦО 41	Развивающий и применяющий навыки наблюдения, накопления и систематизации фактов, осмысления опыта в естественнонаучной и гуманитарной областях познания, исследовательской и профессиональной деятельности
ЦО 52	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.
ЦО 53	Демонстрирующий умение эффективно взаимодействовать в команде, вести диалог, в том числе с использованием средств коммуникации
ЦО 54	Демонстрирующий готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности
ЦО 56	Осознающий необходимость самообразования и стремящийся к профессиональному развитию по выбранной профессии

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Всего часов – 414

Из них на освоение МДК – 264

практики, в том числе учебная – 72

производственная – 72

Экзамен по модулю - 6

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					Самостоятельная работа	
			Занятия во взаимодействии с преподавателем, час.				Практики		
			Обучение по МДК, в час.			Учебная			Производственная
			всего, часов	в т.ч.					
	практические занятия (часов)	курсовая проект (работа) (часов)							
1	2	3	4	5	6	7	8	9	
ПК 1.1 – 1.6 ОК 01 – 07	МДК.01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	72	58	30				14	
ПК 1.1 – 1.6 ОК 01 – 07	МДК.01.02 Организация и осуществление продаж	148	118	50	20			22	
ПК 1.1 – 1.6 ОК 01 – 07	МДК.01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	76	62	36	-			14	
ПК 1.1 – 1.6 ОК 01 - 07	Учебная практика	72				72			
	Производственная практика	72					72		
	Экзамен по модулю	6							
	Всего:	446	234	112	20	72	72	50	

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
МДК.01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках		58
Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	Содержание учебного материала	10
	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	2
	<i>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.</i>	2
	<i>Спрос: понятие, виды, факторы, влияющие на него. Влияние составных элементов комплекса маркетинга на спрос.</i>	2
	<i>Средства удовлетворения потребителей. Методы изучения и прогнозирования спроса. Понятие рыночной конъюнктуры, цели и методы ее анализа. Оценка показателей конъюнктуры рынка</i>	2
	Тематика практических занятий	10
	Практическое занятие 1. Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на товарном рынке. Формирование базы данных поставщиков на основе изучения потенциальных возможностей торговой организации	2
	Практическое занятие 2. 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
	Практическое занятие 3. Разработка номенклатуры торговых услуг (перечень услуг) предприятия торговли. Разработка торговой политики организации торговли	2
	Практическое занятие 4. Расчет показателей конъюнктуры рынка: спрос, предложение, цена, запасы, емкость рынка.	2
Практическое занятие 5. Систематизация и анализ внешней конкурентной среды для	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>выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров, сбор и обобщение полученной информации</i>	
Тема 1.2. Установление хозяйственных связей поставщиками и потребителями товаров и услуг	<p>Содержание учебного материала</p> <p>Виды и формы торговли, функции, экономическое и социальное значение торговли и особенности торговой отрасли. Состояние и перспективы развития торговли в России.</p> <p>Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, классификация. Изучение и поиск коммерческих партнеров: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков.</p> <p>Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации. Организация претензионной работы. Требования к структуре и содержанию протоколу разногласий. Документальное подтверждение исполнения договоров.</p> <p>Тематика практических занятий</p> <p>Практическое занятие 6. Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения.</p> <p>Практическое занятие 7. Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта.</p> <p>Практическое занятие 8. Алгоритм планирования закупок и формирование заказов поставщикам. Расчет и оформление заказов на поставку товаров.</p> <p>Самостоятельная работа № 1: Составление презентации по теме: Договор поставки</p>	<p>6</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>6</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>5</p>
Тема 1.3. Заключение внешнеэкономического контракта и его документальное сопровождение	<p>Содержание учебного материала</p> <p>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.</p> <p>Условия внешнеэкономического контракта. Базисные условия поставки Incoterms-2010. Документооборот внешнеэкономических сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура.</p> <p><i>Подготовка к заключению контрактов купли – продажи. Содержание и Порядок заключения и оформления внешнеэкономического контракта. Контрактные требования к качеству товара. Ценообразование при заключении внешнеэкономического контракта</i></p> <p><i>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</i></p>	<p>8</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p>

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
	Тематика практических занятий	8
	Практическое занятие 9. Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта.	2
	Практическое занятие 10. Требования продавца и покупателя к качеству товара. Методы определения качества товара. Рекламации.	2
	Практическое занятие 11. Финансовые условия внешнеторгового контракта: валюта контракта и валюта платежа. Способы оплаты и методы расчета. Валютная оговорка. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта.	2
	Практическое занятие 12. Составление схемы по планированию рекламной кампании. Определение стоимости рекламы. Изучение ситуаций по расчету эффективности рекламной кампании. Сравнительная оценка эффективности различных средств рекламы	2
	Самостоятельная работа № 2: Составление презентации по теме: Виды рекламы, преимущества и недостатки	5
	Самостоятельная работа № 3: Составление рекламного баннера, буклета	4
Тема 1.4.	Содержание учебного материала	4
Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	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.	2
	Тематика практических занятий	6
	Практическое занятие 13. Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации.	2
	Практическое занятие 14. Обстоятельства непреодолимой силы». Условие «Форс - мажор». Основания освобождения от ответственности. Роль торгово-промышленной палаты в идентификации форс-мажора.	2
	Практическое занятие 15. 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
Промежуточная аттестация	Дифференцированный зачет	
МДК.01.02 Организация и осуществление продаж		148
Тема 2.1.	Содержание учебного материала	8
Организация и управление торгово-технологическими	Понятие оптовой торговли, ее роль в современных условиях. Функции оптовой торговли. Виды оптовых торговых предприятий и их функции. Технология складского товародвижения в	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
процессами в оптовой торговле	торговле.	
	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.	2
	Принципы размещения товарных складов. Основные группы помещений склада. Основные помещения, их назначение и взаимосвязь. Устройство и планировка складов.	2
	Организация труда на складе. Основные категории работников, их функции	2
	Тематика практических занятий	16
	Практическое занятие 1. Составление планировки склада и определение назначения складских помещений	2
	Практическое занятие 2. Определение технико-экономических показателей работы склада.	2
	Практическое занятие 3. Решение задач по нахождению коэффициента установочной площади, коэффициента экспозиционной площади	2
	Практическое занятие 4. Оформление договора поставки, ТТН	2
	Практическое занятие 5. Документальное оформление приемки товаров по количеству.	2
	Практическое занятие 6. Оформление акта форма торг-1	2
	Практическое занятие 7. Оформление акта приемки форма торг-2	2
	Практическое занятие 8. Ознакомление с документами, проверяемыми при осуществлении торговой деятельности, их оформление	2
	Самостоятельная работа обучающихся	4
Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле	Самостоятельная работа 1-2. Изучение инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству и качеству (Инструкции П-6 и П-7)	4
	Содержание учебного материала	30
	Понятие и виды розничной торговой сети, основные принципы ее размещения. Классификация и функции предприятий розничной торговли. Специализация и типизация магазинов.	2
	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.	2
Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли, его структура 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
	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.	2
	Сопроводительные документы к поступившим товарам	2
	<i>Тара и тарные операции в торговле</i>	2
	<i>Технология хранения товаров в магазине. Условия хранения товаров в магазине и на складе. Размещение товаров на хранение. Соблюдение сроков хранения товаров.</i>	2
	<i>Технология предварительной подготовки товаров к продаже. Товарные потери в магазине.</i>	2
	<i>Способы размещения. Требования к размещению и выкладке товаров на готовом оборудовании. Мерчандайзинг. Выкладка товаров в торговом зале. Размещение и выкладка отдельных видов товаров</i>	2
	<i>Формы продажи товаров, их краткая характеристика. Технология продажи товаров при различных формах.</i>	2
	<i>Услуги розничной торговли, понятие, виды, назначение, требования к ним. Номенклатура показателей качества услуг и методы их определения.</i>	2
	<i>Торговое обслуживание покупателей: основные понятия. Качество торгового обслуживания.</i>	2
	<i>Основные элементы процесса продажи. Организация расчетов с покупателями</i>	2
	<i>Защита прав потребителей</i>	2
	Тематика практических занятий	28
	Практическое занятие 9. Ознакомление с ГОСТ Р 51303–2013. Торговля. Термины и определения. Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля. Термины и определения»	2
	Практическое занятие 10. Изучение видов, типов розничных торговых предприятий	2
	Практическое занятие 11. Классификация предприятий розничной торговли по цене и ассортименту реализуемых товаров	2
	Практическое занятие 12. Технологические планировки магазинов и анализ оптимального размещения оборудования в торговом зале	2
	Практическое занятие 13. Расчет эффективности использования торговых площадей магазина	2
	Практическое занятие 14. Расчет товарных потерь отдельных видов продовольственных товаров	2
	Практическое занятие 15. Предпродажная подготовка отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров	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>Практическое занятие 16. Правила выкладки отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров</i>	2
	<i>Практическое занятие 17. Правила продажи отдельных видов товаров</i>	2
	<i>Практическое занятие 18-19. Анализ структуры ассортимента и управление товарными запасами</i>	4
	<i>Практическое занятие 20-21. Решение практических ситуаций по применению закона РФ «О защите прав потребителей»</i>	4
	<i>Практическое занятие 22. Изучение санитарно-эпидемиологических правил для торговых предприятий</i>	2
	Самостоятельная работа обучающихся	18
	<i>Самостоятельная работа 3. Изучение покупательского спроса</i>	2
	<i>Самостоятельная работа 4. Разработка должностных требований к обслуживающему персоналу</i>	2
	<i>Самостоятельная работа 5. Общие требования и составление перечня возможных дополнительных услуг в зависимости от типа магазина.</i>	2
	<i>Самостоятельная работа 6. Разработка комплекса мероприятий по оказанию услуг в магазинах</i>	2
	<i>Самостоятельная работа 7-8. Анализ структуры ассортимента на примере торговых предприятий</i>	4
	<i>Самостоятельная работа 9. Источники поступления товаров в торговую сеть, оценка и выбор потенциального поставщика для магазина</i>	2
	<i>Самостоятельная работа 10-11. Анализ применения Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли</i>	4
Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле	Содержание учебного материала	10
	<i>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</i>	2
	<i>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,</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>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.</i>	
	<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.</i>	2
	<i>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 структур управления в Интернет-магазинах различной направленности. Применение различных стилей руководства персоналом Интернет-магазина. Методы стимулирования персонала Интернет-магазина</i>	2
	Тематика практических занятий	6
	Практическое занятие 23. Организация и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах	2
	Практическое занятие 24. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и технологии интернет вещей.	2
	Практическое занятие 25. Организация работы торговых площадок на основе технологии интернет-вещей.	2
Промежуточная аттестация	Экзамен	

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
<p>Курсовой проект (работа) Тематика курсовых проектов (работ):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Анализ и оценка спроса на товарную продукцию торговой организации на внутренних и внешних рынках. 2. Исследование конъюнктуры и емкости товарных рынков. 3. Определение конкурентных преимуществ торговой организации на внутреннем (внешнем) рынке. 4. Процедура подготовки и проведения экспортной (импортной) сделки (по выбору студента). 5. Инкотермс: сфера действия, особенности и сравнительная характеристика базисных условий поставки. 6. Организация работы на маркетплейсах 7. Исследование факторов формирования потребительского спроса в розничной торговле. 8. Коммерческая деятельность по изучению и прогнозированию спроса в сфере торговли 9. Организация торгово-технологического процесса в розничных торговых предприятиях. 10. Разработка рекламной информации и инструментов продвижения товаров и услуг на внешний рынок. 11. Анализ и оценка коммерческих рисков в торговой деятельности и пути их снижения 12. Анализ розничной торговли: сущность, функции и тенденции развития в России 13. Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере оптовой торговли 14. Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере розничной торговли 15. Взаимоотношения субъектов коммерческой деятельности в сфере потребительского рынка 16. Электронная коммерция как прогрессивная форма развития торговли 17. Формирование экономических ресурсов и их влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия 18. Анализ влияния факторов внешней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности 19. Анализ влияния факторов внутренней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности 20. Анализ и оценка экономических показателей коммерческой деятельности предприятия 21. Анализ и тенденции развития сетевой розничной торговли (на примере розничной торговой сети) 22. Методы стимулирования продаж в розничной торговле как инструмент коммерческой деятельности 23. Организация хозяйственных связей в торговле 24. Поиск поставщиков и договорная работа в коммерческой деятельности 25. Организация хозяйственных связей по закупочно-сбытовой деятельности в предприятиях торговли. 26. Особенности торговой деятельности в сфере малого бизнеса 27. Организация выставочной деятельности как инструмента торговли 28. Инновационные технологии в сфере торговли как фактор повышения конкурентоспособности коммерческой организации 29. Влияние цифровых технологий на результаты торговой деятельности коммерческой организации. 30. Франчайзинг как направление развития торгового бизнеса 31. Влияние конъюнктуры рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия. 32. Развитие коммерческого предприятия в эпоху цифровой трансформации 33. Собственная торговая марка как инструмент коммерческой деятельности и конкурентное преимущество торговой сети 		

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
	<p>34. Коммерческая деятельность по управлению товарными ресурсами</p> <p>35. Современные форматы розничных торговых сетей</p> <p>36. Выбор стратегии коммерческой деятельности торговых организаций на потребительском рынке.</p>	
	<p>Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовому проекту (работе)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Выбор темы курсовой работы, формулировка актуальности исследования, определение цели, постановка задач. 2. Подбор источников и литературы, проверка актуальности предлагаемой в них информации, составление библиографического списка и плана курсовой работы. 3. Теоретический анализ источников и литературы, определение понятийного аппарата. Систематизация собранного фактического и цифрового материала путем сведения его в таблицы, диаграммы, графики и схемы. 4. Написание введения курсовой работы. Формулировка актуальности, цели, задач, объекта, предмета, методов предстоящего исследования 5. Обобщение теоретических аспектов по проблеме исследования в главе первой курсовой работы. 6. Оформление результатов практических исследований в главе второй курсовой работы. 7. Подбор и оформление приложений по теме курсовой работы. 8. Составление заключения курсовой работы, содержащее формулировку выводов и предложений по результатам теоретического и практического материала. 9. Изучение требований к содержанию презентации курсовой работы и составление презентации курсовой работы. 10. Подготовка к защите курсовой работы (возможно проведение открытых форм защиты курсовой работы). 	20
МДК.01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд		58
Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения	Содержание	4
	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.	2
	Тематика практических занятий	2
	Практическое занятие №1. Распределение компетенций между заказчиком и комиссией по осуществлению закупок	2
	Самостоятельная работа № 4: Составление презентации по теме Федеральная контрактная система Российской Федерации	5
Тема 3.2. Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд	Содержание	2
	Планирование и нормирование в сфере закупок. Формирование планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.	2
	Тематика практических занятий	4
	Практическое занятие №2. Составление планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.	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
Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок	Практическое занятие №3. Планирование и обоснование закупок	2
	Содержание	4
	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).	2
	Тематика практических занятий	18
	Практическое занятие №4. Подготовка технического задания на закупку.	2
	Практическое занятие №5. Банковское сопровождение контрактов.	2
	Практическое занятие №6. Условия банковской гарантии. Реестры банковских гарантий участников конкурсных торгов по государственным закупкам.	2
	Практическое занятие №7. Конкурсная документация. Вскрытие конвертов с заявками на участие в открытом конкурсе	2
	Практическое занятие №8. Проведение открытого конкурса. Подготовка документации. Допуск. Котировки	2
	Практическое занятие №9. Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса в электронной форме.	2
	Практическое занятие №10. Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого электронного аукциона, проведения запроса котировок.	2
	Практическое занятие №11. Определение процедуры закупок (открытый конкурс или аукцион) в зависимости от стоимости закупки и источников средств (собственные, заемные).	2
Практическое занятие №12. Расчёт максимального размера обеспечения заявки для аукциона при разных условиях.	2	
Тема 3.4. Государственный и муниципальный контракт	Содержание	4
	Подготовка и заключение государственного и муниципального контракта. Общие требования и существенные условия контракта.	2
	<i>Обеспечение исполнения контракта. Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий. Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком. Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта.</i>	2
	Тематика практических занятий	4
	Практическое занятие №13. Размещение информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет. Реестр контрактов, заключенных заказчиком.	2
	Практическое занятие №14. Определение минимальной стоимости одного из контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения	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>добросовестности.</i>	
	Самостоятельная работа № 5: Составление презентации по теме: Государственный и муниципальный контракт	5
Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок.	Содержание	4
	<i>Аудит и контроль в сфере закупок. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков.</i>	2
	<i>Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.</i>	2
	Тематика практических занятий	2
	Практическое занятие №15. Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика.	2
Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях	Содержание	8
	<i>Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций.</i>	2
	<i>Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях.</i>	2
	<i>Осуществление закупок в коммерческих организациях. Контракты по закупкам в коммерческих организациях.</i>	2
	<i>Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок.</i>	2
	Тематика практических занятий	2
	Практическое занятие №16. Определение ответственности за нарушение условий поставки по ФЗ-44. Распределение функций государственных органов в сфере закупок	2
	Самостоятельная работа № 6: Составление презентации по теме: Организация закупок в коммерческих организациях	4
Промежуточная аттестация	Дифференцированный зачет	
УП.01 Учебная практика		72
Виды работ		
1. Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации.		
2. Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка.		
3. Составление коммерческого запроса, оферты, сопроводительного письма.		
4. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках.		
5. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта.		
6. Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта.		

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
<p>7. Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>8. Оформление претензий при нарушении договорных обязательств;</p> <p>9. Подготовка алгоритма по организации претензионной работы.</p> <p>10. Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС.</p> <p>11. Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.</p>		
ПП.01 Производственная практика (по профилю специальности)		72
<p>Виды работ</p> <p>1. Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.</p> <p>2. Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта.</p> <p>3. Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.</p> <p>4. Изучение инструкций по охране труда.</p> <p>5. Приемка товаров по количеству и качеству.</p> <p>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.</p>		
Промежуточная аттестация Экзамен по модулю		6
Всего:		414

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

	<p>федерального законодательства и проводит описание объекта закупки;</p> <p>составляет и оформляет закупочную документацию в соответствии с требованиями и осуществляет ее проверку для проведения закупочной процедуры;</p> <p>оформляет протоколы заседаний закупочных комиссий;</p> <p>выполняет проверку комплекта закупочной документации для обеспечения государственных, муниципальных и корпоративных нужд.</p>	
ПК 1.4	<p>проводит анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках и составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);</p> <p>осуществляет документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;</p> <p>составляет сводные отчеты и предложения о потенциальных партнерах на внешних рынках;</p> <p>составляет список потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;</p> <p>формирует проект внешнеторгового контракта и выполняет проверку необходимой</p>	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"> — договором поставки; — оформляет документы по приемке товаров в соответствие установленными требованиями; — соблюдает правила охраны труда при выполнении торгово-технологических операций 	
ОК 01	<ul style="list-style-type: none"> — распознает, анализирует и выделяет составные части задачи и/или проблемы в профессиональном контексте; — определяет этапы решения задачи; — эффективно осуществляет поиск необходимой для решения проблемы информации, составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; — демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; — реализовывает составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника) 	Наблюдение и экспертная оценка результатов выполнения заданий
ОК 02	<ul style="list-style-type: none"> — определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска; — структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации; — оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты; — применяет средства информационных технологий, использует современное 	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"> — определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; — применяет современную научную профессиональную терминологию; — определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования. 	Наблюдение и экспертная оценка результатов выполнения заданий
ОК 04	— эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.	Наблюдение и экспертная оценка результатов выполнения заданий
ОК 05	— грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе	Наблюдение и экспертная оценка результатов выполнения заданий
ОК 06	— применяет стандарты антикоррупционного поведения	Наблюдение и экспертная оценка результатов выполнения заданий
ОК 07	— выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения.	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 Использующий 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