

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**

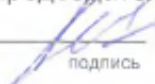
**ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**


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 технологий
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 технологий
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					
			Занятия во взаимодействии с преподавателем, час.				Самостоятельная работа	
			Обучение по МДК, в час.			Практики		
			всего, часов	в т.ч.		Учебная	Производственная	
практические занятия (часов)	курсовая проект (работа) (часов)							
1	2	3	4	5	6	7	8	9
ПК 1.1 – 1.6 ОК 01 – 07	МДК.01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	76	58	30				18
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	58	32	-			18
ПК 1.1 – 1.6 ОК 01 - 07	Учебная практика	72				72		
	Производственная практика	72					72	
	Экзамен по модулю	6						
	Всего:	450	234	112	20	72	72	58

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	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>для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров, сбор и обобщение полученной информации</i>	
	Самостоятельная работа № 1: Составление презентации по теме: Торгово-сбытовая деятельность	5
Тема 1.2. Установление хозяйственных связей поставщиками и потребителями товаров и услуг	Содержание учебного материала	6
	Виды и формы торговли, функции, экономическое и социальное значение торговли и особенности торговой отрасли. Состояние и перспективы развития торговли в России.	2
	Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, классификация. Изучение и поиск коммерческих партнеров: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков.	2
	Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации. Организация претензионной работы. Требования к структуре и содержанию протоколу разногласий. Документальное подтверждение исполнения договоров.	2
	Тематика практических занятий	6
	Практическое занятие 6. Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения.	2
	Практическое занятие 7. Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта.	2
	Практическое занятие 8. Алгоритм планирования закупок и формирование заказов поставщикам. Расчет и оформление заказов на поставку товаров.	2
Тема 1.3. Заключение внешнеэкономического контракта и его документальное сопровождение	Содержание учебного материала	8
	Общая характеристика международных контрактов. Роль внешнеэкономического контракта в реализации торговых сделок и операций на мировом рынке. Нормативно-правовое регулирование процесса заключения и исполнения внешнеэкономического соглашения. Процедура и техника подготовки международного торгового соглашения при прямых связях между контрагентами.	2
	Условия внешнеэкономического контракта. Базисные условия поставки Incoterms-2010. Документооборот внешнеэкономических сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура.	2
	<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>	2
	<i>Основные понятия, организация и участники рекламного процесса. Основные виды и средства распространения рекламы. Планирование рекламной кампании и оценка ее</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>эффективности. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков. Методы разработки инструментов продвижения товаров и услуг отечественных производителей на внешних рынках</i>	
	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 № 3: Составление рекламного баннера, буклета	4
	Самостоятельная работа № 4: Составление презентации по теме: Международные контракты	4
Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	Содержание учебного материала	4
	Риски в коммерческой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Системы управления коммерческими рисками при ведении торговой деятельности.	2
	<i>Выполнение контрактных обязательств по внешнеторговым договорам. Порядок урегулирования споров. Рассмотрение споров в государственном арбитражном суде. Международный коммерческий арбитраж. Исполнение арбитражных решений.</i>	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	

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
МДК.01.02 Организация и осуществление продаж		148
Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле	Содержание учебного материала	8
	Понятие оптовой торговли, ее роль в современных условиях. Функции оптовой торговли. Виды оптовых торговых предприятий и их функции. Технология складского товародвижения в торговле.	2
	Склады – основное звено оптовой торговли, их функции. Классификация складов, их характеристика. Виды складов в зависимости от устройства, места в товародвижении, специализации, условий и сроков хранения. Виды складских зданий и сооружений, их характеристика.	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
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	
Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле	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	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
	планировка и взаимосвязь помещений магазина, их назначение и требования, предъявляемые к ним. Устройство и планировка торгового зала, организация труда в магазине. Рациональное распределение площади между отделами. Показатели рационального использования площади торгового зала.	
	Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли, его структура и содержание. Основные и вспомогательные операции, ТТП в магазинах различных типов.	2
	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	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>площадей магазина</i>	
	Практическое занятие 14. Расчет товарных потерь отдельных видов продовольственных товаров	2
	Практическое занятие 15. Предпродажная подготовка отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров	2
	Практическое занятие 16. Правила выкладки отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров	2
	Практическое занятие 17. Правила продажи отдельных видов товаров	2
	Практическое занятие 18-19. Анализ структуры ассортимента и управление товарными запасами	4
	Практическое занятие 20-21. Решение практических ситуаций по применению закона РФ «О защите прав потребителей»	4
	Практическое занятие 22. Изучение санитарно-эпидемиологических правил для торговых предприятий	2
	Самостоятельная работа обучающихся	18
	Самостоятельная работа 3. Изучение покупательского спроса	2
	Самостоятельная работа 4. Разработка должностных требований к обслуживающему персоналу	2
	Самостоятельная работа 5. Общие требования и составление перечня возможных дополнительных услуг в зависимости от типа магазина.	2
	Самостоятельная работа 6. Разработка комплекса мероприятий по оказанию услуг в магазинах	2
	Самостоятельная работа 7-8. Анализ структуры ассортимента на примере торговых предприятий	4
	Самостоятельная работа 9. Источники поступления товаров в торговую сеть, оценка и выбор потенциального поставщика для магазина	2
	Самостоятельная работа 10-11. Анализ применения Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли	4
Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле	Содержание учебного материала	10
	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.	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>Структура сайта Интернет-магазина, методы ее оптимизации. Принципы информационного наполнения сайта Интернет-магазина</i>	
	<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, 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>	2
	<i>Задачи и процесс управления Интернет-магазином. Субъект и объект управления. Целевое управление. Формирование стратегии развития Интернет-магазина. Миссия Интернет-магазина и требования к ее формулированию. Функции управления Интернет-магазином. Построение дерева целей, целевое планирование в Интернет-торговле. Анализ и оптимизация управленческой деятельности руководителя Интернет-магазина. Управление качеством услуг Интернет-магазина. Продвижение Интернет-магазина и стимулирование продаж. Анализ управленческих затрат Интернет-магазина. Процесс принятия управленческих решений. Технические средства управления Интернет-магазином.</i>	2
	<i>Структура персонала и функциональные обязанности сотрудников Интернет-магазина. Формирование внутренней управленческой документации: должностных инструкций, штатного расписания, трудового договора, договора материальной ответственности. Распределение обязанностей. Определение потребности в персонале Интернет-магазина, процедура отбора и набора кадров.</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
	<i>Практическое занятие 23. Организация и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах</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>Практическое занятие 24. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и технологии интернет вещей.</i>	2
	<i>Практическое занятие 25. Организация работы торговых площадок на основе технологии интернет-вещей.</i>	2
Промежуточная аттестация	Экзамен	
<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 торговле как фактор повышения конкурентоспособности коммерческой организации 		

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>29. Влияние цифровых технологий на результаты торговой деятельности коммерческой организации.</p> <p>30. Франчайзинг как направление развития торгового бизнеса</p> <p>31. Влияние конъюнктуры рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия.</p> <p>32. Развитие коммерческого предприятия в эпоху цифровой трансформации</p> <p>33. Собственная торговая марка как инструмент коммерческой деятельности и конкурентное преимущество торговой сети</p> <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
<p>Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения</p>	<p>Содержание</p>	4
	<p>Законодательство о контрактной системе. Состав субъектов закупок и их функции. Полномочия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в ФКС. Требования к участникам закупки</p>	2
	<p>Контрактная служба. Комиссия по осуществлению закупок. Специализированная организация. Эксперты. Экспертные организации.</p>	2
	<p>Тематика практических занятий</p>	2
	<p>Практическое занятие №1. Распределение компетенций между заказчиком и комиссией по осуществлению закупок</p>	2
	<p>Самостоятельная работа № 5: Составление презентации по теме Федеральная контрактная система Российской Федерации</p>	5
<p>Тема 3.2.</p>	<p>Содержание</p>	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
Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд	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
	Практическое занятие №3. Планирование и обоснование закупок	2
	Самостоятельная работа № 6: Составление презентации по теме Закупки для государственных и муниципальных нужд	5
Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок	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</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>банковских гарантий. Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком. Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта.</i>	
	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 добросовестности.	2
	Самостоятельная работа № 7: 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 № 8: Изучение ФЗ -44, составление конспекта	3
Промежуточная аттестация	Дифференцированный зачет	
УП.01 Учебная практика		72
Виды работ		
1. Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации.		

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
	<ol style="list-style-type: none"> 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. 7. Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; 8. Оформление претензий при нарушении договорных обязательств; 9. Подготовка алгоритма по организации претензионной работы. 10. Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС. 11. Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта. 	
ПП.01 Производственная практика (по профилю специальности)		72
Виды работ	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.</i> 2. <i>Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта.</i> 3. <i>Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.</i> 4. Изучение инструкций по охране труда. 5. Приемка товаров по количеству и качеству. 6. Составление и оформление закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры. 	
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