

ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
«ТЮМЕНСКИЙ ТЕХНИКУМ ИНДУСТРИИ ПИТАНИЯ, КОММЕРЦИИ И СЕРВИСА»
МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИЙ В ОБЛАСТИ ИСКУССТВА,
ДИЗАЙНА И СФЕРЫ УСЛУГ

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

ОП.05 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
по специальности 43.02.10 Туризм

Тюмень 2022


Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 43.02.10 Туризм (базовой подготовки), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 07 мая 2014г. № 474

Разработчик: М.В. Демьянова, преподаватель высшей квалификационной категории

Одобрено
на заседании ПЦК ЭУиК
Протокол № 10А от 27 мая 2022 г.
Председатель ПЦК

 Л.А. Перцева
(подпись)

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора
 А.Е. Путрина
(подпись)

СОГЛАСОВАНО

Генеральный директор
(должность)

ООО "Трэвелсервис"
(организационно-предпринимательский)

 / Е.Б. Бауэр

«27» мая 2022 г.



СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	9
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной дисциплины **ОП 05. Основы предпринимательской деятельности** является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС среднего профессионального образования по специальности 43.02.10 Туризм.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

Код ОК	Умения	Знания
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам.	Распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте. Анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части. Правильно выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы. Составить план действия. Определять необходимые ресурсы. Владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах. Реализовать составленный план. Оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).	Актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить. Основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте. Алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях. Методы работы в профессиональной и смежных сферах. Структура плана для решения задач. Порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности.
ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.	Определять задачи поиска информации. Определять необходимые источники информации. Планировать процесс поиска. Структурировать получаемую информацию. Выделять наиболее значимое в перечне информации. Оценивать практическую значимость результатов поиска. Оформлять результаты поиска.	Номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности. Приемы структурирования информации. Формат оформления результатов поиска информации.
ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.	Определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности. Выстраивать траектории профессионального и личностного развития.	Содержание актуальной нормативно-правовой документации. Современная научная профессиональная терминология. Возможные траектории профессионального развития и самообразования.
ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами,	Организовывать работу коллектива и команды. Взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.	Психология коллектива. Психология личности. Основы проектной деятельности.

руководством, клиентами.		
ОК.11 Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере	<ul style="list-style-type: none"> – выбирать организационно-правовую форму новых компаний; оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности; – налаживать коммуникации между членами команды; – управлять поведением команды посредством реализации моделей личности в организационном пространстве; – оценивать личностные качества и потенциал членов команды; – разрабатывать и обосновывать варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса; – определять предпочтения на основе веб ресурсов, работать с каталогом паспортов проектов; – выдвигать бизнес-идеи; – выбирать бизнес идеи, исходя из тенденций развития рынка; – использовать основные категории маркетинга в практической деятельности; – проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения; – выявлять сегменты рынка; – определять тип рыночной структуры; – давать сравнительную характеристику видам и формам конкуренции; – создавать привлекательный образ предприятия: престиж, новации, невысокие цены; – доводить информацию о продукции, включая ее характеристики, до конечных потребителей; – сохранять актуальность товара (услуги); – воздействовать на конкретную аудиторию; – готовить мастер-классы; – демонстрировать готовую продукцию; – применять основные этапы рекламной кампании; – применять основные формы продвижения товара или услуги; 	<ul style="list-style-type: none"> – механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе; – о навыках и компетенциях, которые необходимы членам команды; – основы эффективного управления предпринимательской деятельностью; – техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; – дифференциацию структуры потребностей по группам потребителей/ – основные положения и условия успешной реализации бизнес идеи; – процедуры работы с бизнес идеей как первой ступенью бизнес планирования; – принципы и функции маркетинга; – критерии и принципы сегментирования, пути позиционирования товара на рынке; – понятие и виды конкуренции; – понятие мотивирования всех участников, находящихся в цепочке сбыта товара; – понятие трансформация привычного восприятия продукции; – технологии распространения сведений о благонадежности компании; – техники продвижения дорогостоящих товаров; – формы ПР-мероприятий; – - виды промо-акций; – понятие сейлзпромоушн; – понятие паблик рилейшнз; – понятие директ-маркетинг; – понятие брендинг; – понятие «цена», виды и функции цен; – методы ценообразования; – понятие «бухгалтерский учет»; – понятие «управленческий учет» и его компоненты; – виды налогов; – системы бухгалтерского учета; – понятие «клиентоориентированность» и ее измерение; – понятие «сервис»;

	<p>обосновать и установить цену на продукт в соответствии с одним из методов ценообразования (рыночным, запараметрическим);</p> <ul style="list-style-type: none"> – рассчитывать величины налогов; – обоснованно выбирать систему бухгалтерского учета, применить ее в практической деятельности; – формулировать ключевые качества успешного сотрудника; – определить степень клиентоориентированности компании; – осуществлять постановку цели; – выяснять потребности клиента; – применять технологии активных продаж; – вести переговоры; – вести деловую переписку; – классифицировать экспортные товары; – оценивать экспортный потенциал предприятия; – различать модели управления бизнес-процессами; – определять бизнес-процессы, которые можно ускорить путем автоматизации; – подбирать CRM-систему под потребности бизнеса; – сравнивать электронную и реальную коммерцию; – отстаивать свои права, читать нормативную документацию, договоры; – определять потребность в инвестициях; – выбирать оптимальный вид кредита; – определять доходы фирмы; – оценивать риски фирмы при организации ведении бизнеса; – сопоставлять свои потребности и возможности, оптимально распределять материальные и трудовые ресурсы, составлять семейный бюджет и личный финансовый план; – находить варианты вложения денежных средств; – выбирать оптимальный вариант международных расчетов; – юридически грамотно толковать действующие правовые нормы; – анализировать практику разрешения предпринимательских споров, 	<ul style="list-style-type: none"> – понятие «продажи»; – этапы продаж и содержание каждого этапа; – послепродажный сервис, администрирование, развитие клиента; – понятие «экспорт»; – преимущества и недостатки экспорта; – понятие «стратегия»; – процесс выхода на внешний рынок; – этапы экспортных операций; – содержание и виды бизнес-процессов, модели управления ими; – понятие автоматизации и процессы, подлежащие автоматизации; – возможности CRM-систем; – плюсы и минусы электронной и реальной коммерции; – виды инвестиций и способы привлечения инвесторов; – современные виды кредитов для бизнеса, их сущность; – показатели кредитоспособности компании; – понятие кредитного риска и методы его снижения; – типы и сущность корпораций; – виды инвестиций и способы привлечения инвесторов; – современные виды кредитов для бизнеса, их сущность; – специфику и риски работы с венчурными фондами; – методы планирования расходов и покупок; – методы накопления личного капитала; – правила осуществления международных расчетов; – содержание и классификация валютных рисков; – требования к порядку осуществления валютных операций в соответствии с ФЗ № 173 «О валютном регулировании и валютном контроле»; – место и роль предпринимательского права в системе регулирования правовых отношений; – источники предпринимательского права; – принципы современного предпринимательского права; – принципы расширения
--	--	---

	<p>оценивать правовые последствия решений, принятых арбитражами судами по конкретным спорам;</p> <ul style="list-style-type: none"> – эффективно использовать нормативные документы, регулирующие предпринимательскую деятельность; – анализировать и решать юридические проблемы в сфере предпринимательства; – ставить цели в соответствии с бизнес-идеями, решать организационные вопросы создания бизнеса; – формировать пакет документов для получения государственной поддержки малого бизнеса; начислять уплачиваемые налоги, заполнять налоговые декларации; оформлять в собственность имущество; – формировать пакет документов для получения кредита; – проводить отбор, подбор и оценку персонала, оформлять трудовые отношения; – формировать пакет документов сопровождения инвестиционного проекта; – анализировать опыт выхода тюменских предприятий на внешний рынок; ориентироваться в элементах макро- и микросреды организации; – использовать результаты стратегического анализа бизнес-среды для повышения конкурентоспособности малой фирмы; – выбирать инструментальные средства для реализации функциональности систем электронного бизнеса; использовать систему «одно окно» 	<p>инвестиционного портфеля;</p> <ul style="list-style-type: none"> – права и обязанности субъектов предпринимательства; законодательство Р Ф и международные; – договоры, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности; - основы правового регулирования организации отдельных видов товаров; – основы организации документирования торгового оборота; порядок применения международных договоров; – права и обязанности субъектов предпринимательства; законодательство Р Ф международные – договора, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности; – основы правового регулирования организации отдельных видов товаров; – основы организации документирования торгового оборота; порядок применения международных договоров; – формы государственной поддержки: имущественная, финансовая, информационная, консультационная; - полномочия субъектов государственной власти и местного самоуправления по поддержке малого бизнеса; – меры поддержки малого бизнеса в условиях, сформировавшихся под влиянием глобального мирового кризиса; – виды деятельности, на осуществление которых предоставляются инвестиции; – требования, применяемые к Заявителям, претендующим на получение инвестиций; – подходы и методы анализа бизнес-среды; основные этапы проведения стратегического анализа бизнес-среды; - теоретические основы и методы развития электронного бизнеса; принцип «одного окна».
Ключевые	– работать с	– технологии работы

компетенции цифровой экономики: ЦК 01 Командная работа ЦК 02 Самоорганизация при решении задач ЦК 03 Следование принципам безопасности, ответственности и этики ЦК 04 Поиск, обработка и обмен информацией ЦК 05 Решение комплексных задач и принятие решений	информационными сервисами и порталами РФ	с информационными сервисами и порталами РФ
--	--	--

1.3 Личностные результаты, формируемые в процессе освоения учебной дисциплины

Код ЛР	Дескрипторы
ЛР 2	Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.
ЛР 3	Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.
ЛР 4	Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионально конструктивного «цифрового следа».
ЛР 13	Демонстрирующий умение эффективно взаимодействовать в команде, вести диалог, в том числе с использованием средств коммуникации
ЛР 14	Демонстрирующий навыки анализа и интерпретации информации из различных источников с учетом нормативно-правовых норм
ЛР 15	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.
ЛР 16	Проявление креативных инициатив в предпринимательской деятельности.
ЛР 17	Участие в решении проблем развития региона и страны в целом.
ЛР 22	Имеющий потребность в создании положительного имиджа техникума
ЛР 23	Принимающий Правила внутреннего распорядка обучающихся ГАПОУ ТО «Тюменский техникум индустрии питания, коммерции и сервиса» в части исполнения корпоративной культуры: внешнего вида, делового дресс-кода, выполнения санитарно-гигиенических норм поведения
ЛР 24	Активно участвующий в общественно-полезной трудовой деятельности по поддержанию и улучшению условий образовательной деятельности: субботники, дежурство по техникуму, по закреплённой за группой аудиторией.

ЛР 25	Обладающий на уровне выше среднего софт скиллс, экзистенциальными компетенциями и самоуправляющими механизмами личности
ЛР 26	Готовый принимать участие в самоуправлении техникума

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы	72
Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии преподавателем	36
в том числе:	
теоретическое обучение	10
лабораторные занятия	-
практические занятия	26
курсовая работа (проект)	-
Самостоятельная работа	36
в том числе:	
Взаимодействие с бизнес-средой региона	36
Организация мероприятий в рамках ПОО	-
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формирование которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Модуль 1. Формирование и управление командой		6	
1.1. Личные возможности и самомотивация	Содержание учебного материала	2	ОК 1-4, ОК 11 ЛР 2-4, ЛР 13-17, ЛР 22-26
	1 Личностные качества специалиста как фактор предпринимательского риска		
	Практические занятия	2	
	Практическое занятие №1 Этика и культура предпринимательства. Игра-проект «Создание идеальной команды».		
	Самостоятельная работа	2	
	1 Команда успешных людей – залог успешного бизнеса. Реальные истории успеха.		
Модуль 2. Выбор бизнес идеи		10	
2.1. Основы малого бизнеса. Виды предпринимательской деятельности	Содержание учебного материала	2	ОК 1-4, ОК 11 ЛР 2-4, ЛР 13-17, ЛР 22-26
	1 Сущность малого бизнеса и его виды.		
	Практические занятия	4	
	Практическое занятие №2. Отбор и обоснование перспективной бизнес идеи	2	
	Практическое занятие №3. Crash test бизнес идеи – бизнес-игра (банк выдает кредит успешному проекту)	2	
	Самостоятельная работа	4	
	1 Поиск своей гавани в океане малого бизнеса. Где брать бизнес идеи	2	
	2 Аукцион идей: первая ступень бизнес планирования	2	
Модуль 3. Предпринимательское право и государственная поддержка		12	
2.2. Основы и принципы предпринимательского права	Содержание учебного материала	2	ОК 1-4, ОК 11 ЛР 2-4, ЛР 13-17, ЛР 22-26
	1 Российское предпринимательское право		
	Практические занятия	4	
	Практическое занятие №4. Программы государственной поддержки предпринимательской деятельности. Налоговые каникулы.	2	
	Практическое занятие №5. Переход на электронное управление бизнесом	2	
	Самостоятельная работа	6	
	1 Виды и сфера применения международных стандартов предпринимательской деятельности	2	
	2 Программы государственной поддержки предпринимательской деятельности. Налоговые каникулы	2	
	3 Инвестиции в Тюменскую область	2	

		Личный опыт, чужие ошибки и успех других Перспективы развития «Питательная среда» бизнеса		
Модуль 4. Маркетинг			10	
3.1. Нужны ли новые товары на рынке?	Содержание учебного материала		2	ОК 1-4, ОК 11 ЛР 2-4, ЛР 13-17, ЛР 22-26
	Разработка нового товара, услуги			
	Практические занятия		2	
	Практическое занятие №6. Презентация плана рекламной кампании (выбранной бизнес-идеи)			
	Самостоятельная работа		6	
	1	Законный интернет-шпионаж. Я знаю, как сделать клиента постоянным	2	
	2	Шоу – демонстрация возможностей товара	2	
	3	Маркетинговые коммуникации	2	
Модуль 5. Продажи, экспорт			14	
4.1. Цены и ценообразование. Бухгалтерский учет для бизнеса	Практические занятия		4	ОК 1-4, ОК 11 ЛР 2-4, ЛР 13-17, ЛР 22-26
	Практическое занятие №7. Цены и ценообразование. Бухгалтерский учет для бизнеса		2	
	Практическое занятие №8. Клиентоориентированность как фактор успешности в современном бизнесе. Активные продажи.		2	
	Самостоятельная работа		10	
	1	Экспорт как способ расширить рынок сбыта	2	
	2	Стратегии выхода на внешний рынок	2	
	3	Бизнес-игра ЗАВОД	6	
Модуль 6. Бизнес-процессы и их автоматизация			10	
6.1. Бизнес-процессы и их автоматизация	Практические занятия		4	ОК 1-4, ОК 11 ЛР 2-4, ЛР 13-17, ЛР 22-26
	Практическое занятие №9. Бизнес-процессы, существующие в каждой компании		2	
	Практическое занятие №10. Квест-игра «Что нужно делать, чтобы система работала и помогала»		2	
	Самостоятельная работа		6	
	1	Автоматизация бизнес-процессов. Программное обеспечение для автоматизации бизнес процессов	2	
	2	CRM-системы для малого бизнеса	2	
	3	Моя бизнес территория: интернет или реальность	2	
Модуль 7. Финансы, налоги, инвестиции			10	
7.1. Способы осуществления международных расчетов	Содержание учебного материала		2	ОК 1-4, ОК 11 ЛР 2-4, ЛР 13-17, ЛР 22-26
	1	Особенности и их формы международных расчетов: авансовый платеж, аккредитив, банковская гарантия, документарное инкассо, открытый счет, банковские чеки и переводы. Преимущества и недостатки. Схемы проведения международных расчетов.		
	Практические занятия		6	
	Практическое занятие №11. Формы финансирования собственности и организации: посевные инвестиции, кредит для бизнеса. Работа с банкирами, юристами и другими		2	

	сторонними лицами.		
	Практическое занятие №12. Секреты управления личными финансами	2	
	Практическое занятие №13. DemoDay - Ассесмент - центр «Управление финансами» 1 модуль Личные финансы 2 модуль Бизнес финансы 3 модуль Международные расчеты 4 модуль Защиты карты риска	2	
	Самостоятельная работа	2	
	1 <i>Как защитить предприятие от валютных рисков и штрафных санкций?</i>		
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета			
Всего:		72	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Кабинет «Социально-экономических дисциплин», оснащенный оборудованием: посадочными местами по количеству обучающихся, рабочим местом преподавателя, рабочими тетрадями по дисциплине, техническими средствами обучения (компьютером, средствами аудиовизуализации, наглядными пособиями).

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации имеет печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендуемые для использования в образовательном процессе.

3.2.1. Электронные издания

1. Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО / Е. Ф. Чеберко. - Москва : Юрайт, 2021. - 219 с. - (Серия: Профессиональное образование). Режим доступа: www.biblio-online.ru

3.2.2. Дополнительные источники:

1. Родыгина, Н. Ю. Этика деловых отношений [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО / Н. Ю. Родыгина. – Москва : Юрайт, 2021. - 431 с. - (Профессиональное образование). - URL : biblio-online.ru

2. Бороздина, Г. В. Психология общения [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова. - Москва : Юрайт, 2021. - 463 с. - (Профессиональное образование). - URL : www.biblio-online.ru

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
Знания: <ul style="list-style-type: none"> – механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе; – о навыках и компетенциях, которые необходимы членам команды; – основы эффективного управления предпринимательской деятельностью; – техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; – дифференциацию структуры потребностей по группам потребителей/ – основные положения и условия успешной реализации бизнес идеи; – процедуры работы с бизнес идеями как первой ступенью бизнес планирования; – принципы и функции маркетинга; – критерии и принципы сегментирования, пути позиционирования товара на рынке; – понятие и виды конкуренции; – понятие мотивирования всех участников, находящихся в цепочке сбыта товара; – понятие трансформация привычного восприятия продукции; – технологии распространения сведений о благонадежности компании; – техники продвижения дорогостоящих товаров; – формы ПР-мероприятий; – - виды промо-акций; – понятие сейлзпромоушн; – понятие паблик рилейшнз; – понятие директ-маркетинг; – понятие брендинг; – понятие «цена», виды и функции цен; – методы ценообразования; – понятие «бухгалтерский учет»; – понятие «управленческий учет» и его компоненты; – виды налогов; – системы бухгалтерского учета; 	<p>налаживает коммуникации между членами команды;</p> <p>- может управлять поведением команды посредством реализации моделей личности в организационном пространстве;</p> <p>-способен оценивать личностные качества и потенциал членов команды;</p> <p>-выдвигает бизнес-идеи;</p> <p>-выбирает бизнес идеи, исходя из тенденций развития рынка;</p> <p>-формулирует ключевые качества успешного сотрудника;</p> <p>-проводит отбор, подбор и оценку персонала, оформляет трудовые отношения;</p> <p>-составляет механизм организации предпринимательской деятельности - от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе;</p> <p>-рассказывает о навыках и компетенциях, которые необходимы членам команды;</p> <p>-демонстрирует интерес к будущей профессии;</p> <p>-обосновывает выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач;</p> <p>-демонстрирует эффективность качества выполнения профессиональных задач;</p> <p>-решает стандартные и нестандартные профессиональные задачи, возникающих в процессе товародвижения, приемки, обеспечению сохранности товаров;</p> <p>-проводит анализ и контроль стандартных и нестандартных ситуаций;</p> <p>-проявляет ответственность за принятое решение;</p> <p>-организует эффективный поиск необходимой информации;</p> <p>-использует различные источники информации;</p> <p>-извлекает и анализирует информацию из различных источников;</p> <p>-применяет найденную информацию для решения профессиональных задач;</p> <p>-составляет бизнес-план на основе современных программных технологий.</p> <p>оценивает экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности;</p>	<p>Текущий контроль: Наблюдение и экспертная оценка результатов выполненных практических работ №1-13. Наблюдение и экспертная оценка результатов выполнения заданий в рамках самостоятельной работы</p> <p>Промежуточная аттестация: оценка выполнения видов заданий на дифференцированном зачете</p>

<p>понятие «клиентоориентированность» и ее измерение;</p> <ul style="list-style-type: none"> – понятие «сервис»; – понятие «продажи»; – этапы продаж и содержание каждого этапа; – послепродажный сервис, администрирование, развитие клиента; – понятие «экспорт»; – преимущества и недостатки экспорта; – понятие «стратегия»; – процесс выхода на внешний рынок; – этапы экспортных операций; – содержание и виды бизнес-процессов, модели управления ими; – понятие автоматизации и процессы, подлежащие автоматизации; – возможности CRM-систем; – плюсы и минусы электронной и реальной коммерции; – виды инвестиций и способы привлечения инвесторов; – современные виды кредитов для бизнеса, их сущность; – показатели кредитоспособности компании; – понятие кредитного риска и методы его снижения; – типы и сущность корпораций; – виды инвестиций и способы привлечения инвесторов; – современные виды кредитов для бизнеса, их сущность; – специфику и риски работы с венчурными фондами; – методы планирования расходов и покупок; – методы накопления личного капитала; – правила осуществления международных расчетов; – содержание и классификация валютных рисков; – требования к порядку осуществления валютных операций в соответствии с ФЗ № 173 «О валютном регулировании и валютном контроле»; – место и роль предпринимательского права в системе регулирования правовых отношений; – источники предпринимательского права; принципы современного 	<p>разрабатывает и обосновывает варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса;</p> <ul style="list-style-type: none"> -осуществляет постановку цели; -различает модели управления бизнес-процессами; -ставит цели в соответствии с бизнес-идеями, способен решать организационные вопросы создания бизнеса; -использует результаты стратегического анализа бизнес-среды для разработки мероприятий повышения конкурентоспособности малой фирмы; -разрабатывает основы эффективного управления предпринимательской деятельностью; - использует техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; -знает дифференциацию структуры потребностей по группам потребителей/ основные положения и условия успешной реализации бизнес идеи; -называет процедуры работы с бизнес идеей как первой ступенью бизнес планирования; -поясняет понятие «клиентоориентированность» и проводит ее измерение; -формулирует понятие «сервис», «продажи»; -называет этапы продаж и содержание каждого этапа; -разрабатывает послепродажный сервис, администрирование, развитие клиента для смоделированного предприятия; -называет содержание и виды бизнес-процессов, модели управления ими; -знает типы и сущность корпораций; выбирает организационно- правовую форму новых компаний; У39. отстаивать свои права, читать нормативную документацию, договоры; определять потребность в инвестициях; -толкует действующие правовые нормы; -анализирует практику разрешения предпринимательских споров, способен оценивать правовые последствия решений, принятых арбитражами судами по конкретным спорам; - использует нормативные 	
--	---	--

<p>предпринимательского права;</p> <ul style="list-style-type: none"> – принципы расширения инвестиционного портфеля; – права и обязанности субъектов предпринимательства; законодательство Р Ф и международные; – договоры, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности; – основы правового регулирования организации отдельных видов товаров; – основы организации и документирования торгового оборота; порядок применения международных договоров; – права и обязанности субъектов предпринимательства; законодательство Р Ф и международные – договора, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности; – основы правового регулирования организации отдельных видов товаров; – основы организации и документирования торгового оборота; порядок применения международных договоров; – формы государственной поддержки: имущественная, финансовая, информационная, консультационная; полномочия субъектов государственной власти и местного самоуправления по поддержке малого бизнеса; – меры поддержки малого бизнеса в условиях, сформировавшихся под влиянием глобального мирового кризиса; – виды деятельности, на осуществление которых предоставляются инвестиции; – требования, применяемые к Заявителям, претендующим на получение инвестиций; – подходы и методы анализа бизнес-среды; основные этапы проведения стратегического анализа бизнес-среды; - теоретические основы и методы развития электронного бизнеса; – технологию работы с информационными сервисами 	<p>документы, регулирующие предпринимательскую деятельность;</p> <ul style="list-style-type: none"> -способен анализировать и решать юридические проблемы в сфере предпринимательства; -формирует пакет документов для получения государственной поддержки малого бизнеса; -начисляет уплачиваемые налоги, заполняет налоговые декларации; -способен оформлять в собственность имущество, формировать пакет документов для получения кредита, использовать систему «одно окно»; - знает требования к порядку осуществления валютных операций в соответствии с ФЗ № 173 «О валютном регулировании и валютном контроле»; -обозначает место и роль предпринимательского права в системе регулирования правовых отношений; -называет источники предпринимательского права; -формулирует принципы современного предпринимательского права; -прописывает принципы расширения инвестиционного портфеля смоделированного предприятия; -знает права и обязанности субъектов предпринимательства; законодательство РФ и международные; -умеет использовать договоры, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности; -поясняет основы правового регулирования организации отдельных видов товаров; основы организации и документирования торгового оборота; порядок применения международных договоров; -знает формы государственной поддержки, полномочия субъектов государственной власти и местного самоуправления по поддержке малого бизнеса, меры поддержки малого бизнеса в условиях, сформировавшихся под влиянием глобального мирового кризиса - может использовать основные категории маркетинга в практической деятельности; -проводит маркетинговые исследования, анализирует их результаты и принимает маркетинговые решения; 	
---	---	--

<p>и порталами РФ; принцип «одного окна».</p> <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – выбирать организационно-правовую форму новых компаний; – оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности; – налаживать коммуникации между членами команды; – управлять поведением команды посредством реализации моделей личности в организационном пространстве; – оценивать личностные качества и потенциал членов команды; – разрабатывать и обосновывать варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса; – определять предпочтения на основе веб ресурсов, работать с каталогом паспортов проектов; – выдвигать бизнес-идеи; – выбирать бизнес идеи, исходя из тенденций развития рынка; – использовать основные категории маркетинга в практической деятельности; – проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения; – выявлять сегменты рынка; – определять тип рыночной структуры; – давать сравнительную характеристику видам и формам конкуренции; – создавать привлекательный образ предприятия: престиж, новации, невысокие цены; – доводить информацию о продукции, включая ее характеристики, до конечных потребителей; – сохранять актуальность товара (услуги); – воздействовать на конкретную аудиторию; – готовить мастер-классы; – демонстрировать готовую продукцию; – применять основные этапы рекламной кампании; – применять основные формы продвижения товара или услуги; – обосновать и установить цену на продукт в соответствии с одним 	<ul style="list-style-type: none"> -выявляет сегменты рынка; -определяет тип рыночной структуры; -дает сравнительную характеристику видам и формам конкуренции; -создавать привлекательный образ предприятия: престиж, новации, невысокие цены моделируемого предприятия; -способен доводить информацию о продукции, включая ее характеристики, до конечных потребителей, сохранять актуальность товара (услуги), воздействовать на конкретную аудиторию; - готовит мастер-классы; -демонстрировать готовую продукцию; -разрабатывает основные этапы рекламной кампании и формы продвижения товара или услуги; -обосновывает и устанавливает цену на продукт в соответствии с одним из методов ценообразования; -определяет степень клиентоориентированности компании; -выясняет потребности клиента; -демонстрирует навыки технологии активных продаж и ведения переговоров; -ведет деловую переписку; - называет принципы и функции маркетинга; - обозначает критерии и принципы сегментирования, пути позиционирования товара на рынке; - знает понятие и виды конкуренции; - поясняет понятие мотивирования всех участников, находящихся в цепочке сбыта товара; -называет понятие трансформации привычного восприятия продукции; -обозначает технологии распространения сведений о благонадежности компании; -прорабатывает техники продвижения дорогостоящих товаров; -называет формы ПР-мероприятий, виды промо-акций, понятие сейлзпромоушн, директ-маркетинг; брендинг; - знает подходы и методы анализа бизнес-среды, основные этапы проведения стратегического анализа бизнес-среды; -рассчитывает величины налогов; -обоснованно выбирает систему бухгалтерского учета, применить ее в практической деятельности; - классифицирует экспортные товары; -оценивает экспортный потенциал предприятия; 	<p>Текущий контроль: Наблюдение и экспертная оценка результатов выполненных практических работ №1-13. Наблюдение и экспертная оценка результатов выполнения заданий в рамках самостоятельной работы</p> <p>Промежуточная аттестация: оценка выполнения видов заданий на дифференцированном зачете</p>
---	--	---

<p>из методов ценообразования (рыночным, затратным или параметрическим);</p> <ul style="list-style-type: none"> – рассчитывать величины налогов; – обоснованно выбирать систему бухгалтерского учета, применить ее в практической деятельности; – формулировать ключевые качества успешного сотрудника; – определить степень клиентоориентированности компании; – осуществлять постановку цели; – выяснять потребности клиента; – применять технологии активных продаж; – вести переговоры; – вести деловую переписку; – классифицировать экспортные товары; – оценивать экспортный потенциал предприятия; – различать модели управления бизнес-процессами; – определять бизнес-процессы, которые можно ускорить путем автоматизации; – подбирать CRM-систему под потребности бизнеса; – сравнивать электронную и реальную коммерцию; – отстаивать свои права, читать нормативную документацию, договоры; – определять потребность в инвестициях; – выбирать оптимальный вид кредита; – определять доходы фирмы; – оценивать риски фирмы при организации ведения бизнеса; – сопоставлять свои потребности и возможности, оптимально распределять материальные и трудовые ресурсы, составлять семейный бюджет и личный финансовый план; – находить варианты вложения денежных средств; – выбирать оптимальный вариант международных расчетов; – юридически грамотно толковать действующие правовые нормы; – анализировать практику разрешения предпринимательских споров, оценивать правовые последствия решений, принятых арбитражами судами по конкретным спорам; 	<ul style="list-style-type: none"> - выбирает оптимальный вид кредита; -определяет доходы фирмы; -оценивает риски фирмы при организации бизнеса; -сопоставляет свои потребности и возможности, оптимально распределять материальные и трудовые ресурсы, составляет семейный бюджет и личный финансовый план; -находит варианты вложения денежных средств; -выбирает оптимальный вариант международных расчетов; -способен формировать пакет документов сопровождения инвестиционного проекта; -называет понятие «цена», виды и функции цен, методы ценообразования; -формулирует понятия: «бухгалтерский учет», «управленческий учет» и его компоненты; -знает виды налогов; - знает системы бухгалтерского учета; - использует в лексиконе понятие «экспорт», знает его преимущества и недостатки; -называет понятие «стратегия»; -моделирует процесс выхода на внешний рынок; -описывает этапы экспортных операций; -может определять предпочтения на основе веб ресурсов, работать с каталогом паспортов проектов; -выявляет бизнес-процессы, которые можно ускорить путем автоматизации; -подбирает CRM-систему под потребности бизнеса; -способен сравнивать электронную и реальную коммерцию; -может выбирать инструментальные средства для реализации функциональности систем электронного бизнеса; -называет понятие автоматизации и процессы, подлежащие автоматизации; -определяет возможности CRM-систем; -называет плюсы и минусы электронной и реальной коммерции; -описывает теоретические основы и методы развития электронного бизнеса; - знаком с принципом «одного окна»; анализирует опыт выхода тюменских предприятий на внешний рынок; -ориентируется в элементах макро- и 	
---	--	--

<ul style="list-style-type: none"> – эффективно использовать нормативные документы, регулирующие предпринимательскую деятельность; – анализировать и решать юридические проблемы в сфере предпринимательства; – ставить цели в соответствии с бизнес-идеями, решать организационные вопросы создания бизнеса; – формировать пакет документов для получения государственной поддержки малого бизнеса; начислять уплачиваемые налоги, заполнять налоговые декларации; оформлять в собственность имущество; – формировать пакет документов для получения кредита; – проводить отбор, подбор и оценку персонала, оформлять трудовые отношения; – формировать пакет документов сопровождения инвестиционного проекта; – анализировать опыт выхода тюменских предприятий на внешний рынок; ориентироваться в элементах макро- и микросреды организации; – использовать результаты стратегического анализа бизнес-среды для повышения конкурентоспособности малой фирмы; – выбирать инструментальные средства для реализации функциональности систем электронного бизнеса; – использовать систему «одно окно»; – планирует работу с информационными сервисами и порталами РФ 	<p>микросреды организации;</p> <ul style="list-style-type: none"> -называет виды инвестиций и способы привлечения инвесторов; -анализирует современные виды кредитов для бизнеса, их сущность; - использует показатели кредитоспособности компании; -формулирует понятие кредитного риска и методы его снижения; -обозначает виды инвестиций и способы привлечения инвесторов; -называет современные виды кредитов для бизнеса, их сущность; -объясняет специфику и риски работы с венчурными фондами; -использует методы планирования расходов и покупок; -называет методы накопления личного капитала; - описывает правила осуществления международных расчетов; - имеет представление о содержании и классификации валютных рисков; -знает виды деятельности, на осуществление которых предоставляются инвестиции; - требования, применяемые к Заявителям, претендующим на получение инвестиций 	
ОК 01	– выбирает способы решения задач профессиональной деятельности	Наблюдение и экспертная оценка результатов выполнения заданий на практических занятиях
ОК 02	–осуществляет поиск и анализ информации необходимой для выполнения профессиональных задач	Наблюдение и экспертная оценка результатов выполнения заданий на практических занятиях
ОК 03	–планирует и реализовывает собственное профессиональное и личностное развитие	Наблюдение и экспертная оценка результатов выполнения заданий на практических занятиях
ОК 04	– организует работу коллектива и команды;	Наблюдение и экспертная оценка результатов

	– взаимодействует с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	выполнения заданий на практических занятиях
ОК 05	– осуществляет устную и посменную коммуникацию на государственном языке	Наблюдение и экспертная оценка результатов выполнения заданий
ОК 11	- выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; - презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; - оформлять бизнес-план; - рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования	Наблюдение и экспертная оценка результатов выполнения заданий
ЛР 2	- проявляет активную гражданскую позицию	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЛР 3	- соблюдает нормы правопорядка, - лоялен к установкам и проявлениям представителей субкультур, - демонстрирует неприятие социально опасного поведения	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЛР 4	- демонстрирует уважение к людям старшего возраста	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЛР 13	- эффективно взаимодействует в команде, ведет диалог	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЛР 14	- демонстрирует навыки анализа и интерпретации информации	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЛР 15	- способен к образованию и самообразованию	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЛР 16	- проявляет креативные инициативы в сфере предпринимательской деятельности	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЛР 17	- участвует в решении проблем региона и страны	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЛР 22	- создает положительный имидж техникума	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЛР 23	– принимает правила внутреннего распорядка	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЛР 24	– участвует в общественно-полезной трудовой деятельности	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЛР 25	– обладает экзистенциальными компетенциями	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЛР 26	– принимает участие в самоуправлении техникума	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов