

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Забелин Алексей Григорьевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 16.12.2022 15:01:00
Уникальный программный ключ:
672b4df4e1ca30b0f6cad5b6309d064a94afcfdbc652d927620ac07f8fdabb79

**АККРЕДИТОВАННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ФИНАНСОВО-ЮРИДИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
МФЮА»**

СОГЛАСОВАНО
Протокол согласования с
ООО «Рандеву»
от 17 мая 2021 г.

Утверждаю
Ректор МФЮА

А.Г.Забелин
31.05.2021


**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

для специальности
38.02.04 Коммерция (по отраслям)
базовой подготовки

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и менеджмента

Протокол от 17 мая 2021 г. № 5

Рабочая программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Минобрнауки России от 15.05.2014 № 539 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 25.06.2014, регистрационный № 32855)

Заведующий кафедрой: к.э.н., доцент Родина Е.Е.

Разработчик: Окнянская А.И.

Эксперты:

Внутренняя экспертиза: Николаева Н.Н., начальник УМО СПО

Внешняя экспертиза: Акжигитова А.Н., начальник отдела, ФГУП ЦНИИ «Центр» Минпромторг России

СОДЕРЖАНИЕ

1	ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ.....	4
2	РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ.....	10
3	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	13
4	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ.....	19
5	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ.....	27

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной и производственной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения видов деятельности (ВД) и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ВД.1: Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

ВД.2: Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

ВД.3: Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров

ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.

ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

ВД.4: Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

ПК 4.1 Участвовать в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, включая техническую и другую продукцию (оборудование, сырье, полуфабрикаты и др.).

ПК 4.2 Оказывать коммерческие услуги.

ПК 4.3 Содействовать покупке и продаже партий товаров (оптом).

ПК 4.4 Обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов, в том числе страховых и экспортных лицензий.

ПК 4.5 Выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации.

ПК 4.6 Организовывать предоставление транспортных средств, оказывать помощь в доставке товаров.

Рабочая программа может быть использована в дополнительном профессиональном образовании при повышении квалификации менеджеров и товароведов.

1.2. Цели и задачи – требования к результатам освоения учебной и производственной практики

Для овладения указанным видом деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения программы учебной и производственной практики должен:

ВД.1: Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

иметь практический опыт:

приемки товаров по количеству и качеству;
составления договоров;
установления коммерческих связей;
соблюдения правил торговли;
выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;

уметь:

устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
управлять товарными запасами и потоками;
обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

знать:

составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
государственное регулирование коммерческой деятельности;
инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
правила торговли;
классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
организационные и правовые нормы охраны труда;
причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

ВД.2: Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
иметь практический опыт:

оформления финансовых документов и отчетов;
проведения денежных расчетов;
расчета основных налогов;
анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
выявления потребностей (спроса) на товары;
реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;
анализа маркетинговой среды организации.

уметь:

составлять финансовые документы и отчеты;
осуществлять денежные расчеты;
пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;
рассчитывать основные налоги;

анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;

применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;

выявлять, формировать и удовлетворять потребности;

обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;

проводить маркетинговые исследования рынка;

оценивать конкурентоспособность товаров;

знать:

сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;

финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;

основные положения налогового законодательства;

функции и классификацию налогов;

организацию налоговой службы;

методику расчетов основных видов налогов;

методологические основы финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;

составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;

средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;

методы изучения рынка, анализа окружающей среды;

конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;

этапы маркетинговых исследований, их результат;

управление маркетингом.

ВД.3: Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров

иметь практический опыт:

определения показателей ассортимента;

распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;

оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества;

расшифровки маркировки;

контроля режима и сроков хранения товаров;

соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения;

уметь:

применять методы товароведения;

формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;

оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;

рассчитывать товарные потери и списывать их;

идентифицировать товары;

соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;

знать:

теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них;

виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания;

классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;

условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним;

особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров.

ВД.4: Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

иметь практический опыт:

- установления деловых контактов;
- составления документов, связанных с куплей-продажей товаров, контрактов на оказание услуг;
- соблюдения действующего законодательства в области ведения бизнеса;
- расчета НДС, заполнения налоговой декларации;
- оформления отчетности по торговым операциям;
- организации погрузо-разгрузочных работ;
- участия в презентации торгового предложения, размещения рекламных средств, оформления витрин, демонстрационных стендов.

уметь:

- устанавливать деловые контакты,
- оформлять документы, связанные с куплей-продажей товаров, соглашения и контракты на оказание услуг и контролировать их выполнение;
- вести торговые операции с соблюдением действующих нормативных правовых актов, инструкции, касающиеся ведения бизнеса;
- составлять отчетность по торговым операциям;
- рассчитывать основные налоги; анализировать пути законного сокращения налогооблагаемого дохода;
- составлять рекламные материалы, выбирать наиболее приемлемые средства распространения рекламной информации;
- соблюдать требования к организации погрузо-разгрузочных работ;
- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования товаров.

знать:

- нормативные правовые акты, инструкции, касающиеся ведения бизнеса;
- методы установления деловых контактов;
- порядок оформления документов, связанных с куплей-продажей товаров и заключением договоров, соглашений и контрактов на оказание услуг;
- основы налогового законодательства;
- действующие формы учета и отчетности;
- виды рекламы, этапы планирования рекламной кампании, правовую базу в сфере рекламы;
- организацию погрузочно-разгрузочных работ;
- условия хранения и транспортировки товаров.

1.3. Количество часов на освоение программы учебной и производственной практики:

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

учебной практики – 1 неделя (36 часов), в том числе в форме практической подготовки – 1 неделя (36 ч)

Промежуточная аттестация в форме комплексного дифференцированного зачета.

производственной практики (по профилю специальности) – 3 недели (108 часов), в том числе в форме практической подготовки – 3 недели (108 ч).

Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета.

Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

производственной практики (по профилю специальности) – 2 недели (72 часа), в том числе в форме практической подготовки – 2 недели (72 ч).

Промежуточная аттестация в форме комплексного дифференцированного зачета.

Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров

производственной практики (по профилю специальности) – 2 недели (72 часа), в том числе в форме практической подготовки – 2 недели (72 ч).

Промежуточная аттестация в форме комплексного дифференцированного зачета.

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

учебной практики – 2 недели (72 часов), в том числе в форме практической подготовки – 2 недели (72 ч)

Промежуточная аттестация в форме комплексного дифференцированного зачета.

Производственная практика (преддипломная) – 4 недели (144 часа), в том числе в форме практической подготовки – 4 недели (144 ч)

Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения учебной и производственной практики является овладение обучающимися следующими видами деятельности: Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров, Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих, в том числе профессиональными и общими компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование
ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем
ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов
ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих

	должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации
ПК 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты
ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров
ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов
ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями
ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные
ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю
ПК 4.1.	Участвовать в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, включая техническую и другую продукцию (оборудование, сырье, полуфабрикаты и др.).
ПК 4.2.	Оказывать коммерческие услуги.
ПК 4.3.	Содействовать покупке и продаже партий товаров (оптом).
ПК 4.4.	Обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов, в том числе страховых и экспортных лицензий.
ПК 4.5.	Выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации.
ПК 4.6.	Организовывать предоставление транспортных средств, оказывать помощь в доставке товаров.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития

ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 8.	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения
ОК 9.	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения
ОК 10.	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь
ОК 11.	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

Требования к формированию личностных результатов

Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)	Код личностных результатов реализации программы воспитания
Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.	ЛР 1
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 2
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 3
Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».	ЛР 4
Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.	ЛР 5
Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.	ЛР 6
Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.	ЛР 7
Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.	ЛР 8
Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.	ЛР 9
Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.	ЛР 10
Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.	ЛР 11
Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.	ЛР 12
Личностные результаты	

реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности	
Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности	ЛР 13
Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость	ЛР 14
Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий	ЛР 15

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Тематический план

Коды формируемых компетенций	Наименование профессионального модуля	Объем времени, отведенный на практику (в неделях, часах)
ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью		
ОК 1–12	Учебная практика	36
ПК 1.1 - 1.10	Производственная практика (по профилю специальности)	108
ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности		
ОК 1–12	Производственная практика (по профилю специальности)	72
ПК 2.1 - 2.9		
ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров		
ОК 1–12	Производственная практика (по профилю специальности)	72
ПК 3.1 - 3.8		
ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих		
ОК 1–12	Учебная практика	72
ПК 4.1-4.7		
Производственная практика (преддипломная)		
ОК 1–12	Производственная практика (преддипломная)	144
ПК 1.1–1.10		
ПК 2.1–2.9		
ПК 3.1–3.8		
ПК 4.1-4.7		
ВСЕГО:		504

3.2. Содержание учебной и производственной практики

Виды деятельности	Вид практики	Виды работ	Количество часов (неделя)
ПМ.01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	Учебная практика	Разработка схемы товародвижения от поставщика в оптовую и розничную сеть. Определение потребности в материальных ресурсах для предприятия и выбор поставщика. Разработка условий и составление договора поставки. Составление приемно-сдаточной и товарно-сопроводительной документации на товар. Определение количества и качества поступивших товаров, составление акта об установленном расхождении в количестве и качестве. Ознакомление с устройством и овладение навыками эксплуатации торгово-технологического оборудования.	36/1 неделя
	Дифференцированный зачет (комплексный с УП.04)		
	Производственная практика (по профилю специальности)	Ознакомление с предприятием: типом, специализацией, профилем, местом расположения. Ассортимент реализуемых товаров, перечень основных и дополнительных услуг. Работа в качестве продавца или кассира на торгово-технологическом оборудовании. Оценка рациональности использования торговой мебели с учетом профиля магазина. Ознакомление с устройством ККМ. Приемка товаров, ознакомление с сопроводительными документами. Подготовка товаров к продаже и рабочего места продавца. Продажа товаров. Обслуживание покупателей. Учет товаров и отчетности. Инвентаризация товаров. Изучение должностных обязанностей обслуживающего персонала.	108/3 недели
Дифференцированный зачет			
ПМ.02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	Производственная практика (по профилю специальности)	- оформление финансовых документов и отчетности; - проведение денежных расчетов; - выполнение расчета основных налогов; - выполнение анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации; - выявление потребностей (спроса) на товары; - реализация маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка; - участие в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций; - анализ маркетинговой среды организации	72/2 недели
	Дифференцированный зачет (комплексный с ПП.03)		
ПМ.03. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохра-	Производственная практика (по профилю специальности)	1. Определение показателей ассортимента. 2. Изучение формирования ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации.	72/2 недели

<p>няемости товаров</p>		<p>3. Распознавание товаров по ассортиментной принадлежности. 4. Оценка качества товаров в соответствии с установленными требованиями. 5. Установление градаций качества. 6. Определение факторов качества товаров и их классификация. 7. Изучение методов определения качества продукции различными методами. 8. Обеспечение надлежащего качества и сохранности товара. 9. Оформление товарно-сопроводительных документов и маркировка 10.Расшифровка маркировочных обозначений. 11.Контроль режима и сроков хранения товаров. 12.Участие в обеспечении соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке и срокам хранения. 13. Определение химических, физических, физико-химических и биологических свойств товаров 14. Выбор номенклатуры потребительских свойств товаров</p>	
Дифференцированный зачет (комплексный с ПП.02)			
<p>ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих</p>	<p>Учебная практика</p>	<ul style="list-style-type: none"> - соблюдать правила техники безопасности; - производить расчет с покупателями за товары и услуги; - получать деньги за товар; -осуществлять подготовку контрольно-кассовой техники (ККТ) различных видов к работе с соблюдением правил охраны труда и техники безопасности; - работать на ККТ различных видов: автономных, пассивных системных, активных системных (компьютеризированных кассовых машинах – POS терминалах), фискальных регистраторах; - выполнять наличные расчетные операции с покупателями; - выполнять расшифровку обязательных реквизитов чека; - пробивать чек на покупку; - выдавать сдачу; - производить возврат денег по неиспользованному чеку; -подсчитывать деньги и сдавать их в установленном порядке; -выполнять безналичные расчетные операции с покупателями; - сверять сумму реализации с показаниями кассовых счетчиков; - проверять исправность кассового аппарата; - заправлять контрольную и чековую ленты; - записывать показания счетчиков; -производить перевод нумератора на нули и устанавливать дотатор; - устранять мелкие неисправности контрольно-кассовой машины; - осуществлять заключительные операции при работе на ККТ; - оформлять документы по кассовым операциям; - получать разменную монету и размещать ее в кассовом ящике; -знакомиться с ассортиментом имеющихся товаров и ценами на них; -формировать ассортимент различных групп продовольственных/непродовольственных това- 	<p>72/2 недели</p>

	ров.	
Дифференцированный зачет (комплексный с УП.01)		
Производственная практика (преддипломная)		
Вводное занятие	<p>Общая характеристика предприятия, задачи, функции. Ознакомление с торговой организацией Инструктаж о прохождении учебной практики. Инструктаж обучающихся по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка. Ознакомление с предприятием: его типом, специализацией, профилем, местом расположения, контингентом обслуживания, режимом работы, перечнем основных и дополнительных услуг розничной торговли. Знакомство с материально-технической базой предприятия: планировкой, основными группами помещений. Ознакомление с порядком открытия и закрытия магазина, сдача магазина на охрану, хранения пломбира и ключей. Краткая история его создания и деятельности. Организационная структура управления предприятием и его юридический статус. Основные виды деятельности. 1. Составить схему управления предприятием. Задачи и функции предприятия в соответствии с Уставом.</p>	6
Тема 1. Организационно-экономическая характеристика торгового предприятия	<p>1. Дать характеристику промышленного (оптового, розничного) предприятия. 2. Дать характеристику внешней среды 3. Проанализировать технико-экономические показатели деятельности предприятия за три предшествующие года 4. Изучить организационную структуру управления с указанием отделов, должностей и местонахождения руководящего персонала; 5. Описать кадровый потенциал предприятия и его формирование 6. Проанализировать коммуникации между уровнями управления и подразделений; между предприятием и внешней средой 7. Изучить способы защиты коммерческой тайны. Рассчитать показатели</p> <ul style="list-style-type: none"> • инфраструктуры коммерческой деятельности, • товарооборота, • статистики, финансов и кредита, <p>эффективности коммерческой деятельности, Отчётная документация (приложения к отчёту) Устав организации (организационный документ) Свидетельство о регистрации предприятия. Свидетельство о постановке на налоговый учет Схема организационной структуры. Должностные инструкции Лицензии</p>	24
Тема 2. Организация экономической и	<p>1. Выявить методы изучения и прогнозирования покупательского спроса; 2. Изучить порядок определения целевых сегментов рынка (приоритетность различных сегментов рынка) и их состав,</p>	18

<p>маркетинговой деятельности торгового предприятия</p>	<p>характеристика основных групп покупателей;</p> <p>3. Дать характеристику сегмента рынка торгового предприятия</p> <p>4. Дать характеристику клиентов и конкурентов</p> <p>5. Изучить стратегию ценообразования, факторы, определяющие решения по ценам цены на производимую продукцию, метод их формирования.</p> <p>6. Изучить инструменты продвижения товаров и услуг предприятия</p> <p>Рассчитать показатели:</p> <ul style="list-style-type: none"> • характеризующие тип рынка • рыночных цен и тарифов на товары и услуги <p>эффективности использования инструментов продвижения товаров</p> <p>Отчётная документация (приложения к отчёту)</p> <p>Рекламные материалы</p>	
<p>Тема 3. Организация коммерческих и хозяйственных связей, порядок ведения договорной работы на предприятии.</p>	<p>1. Изучить и проанализировать основные этапы договорной работы;</p> <p>2. Изучить организацию заключения договоров на предприятии;</p> <p>3. Изучить порядок учета и исполнения договоров, взыскания штрафных санкций и убытков.</p> <p>4. Выявить и проанализировать источники закупки товаров,</p> <p>5. Определить спрос покупателей, провести анкетный опрос покупателей с целью изучения спроса на конкретный товар и проанализировать полученные материалы;</p> <p>6. Изучить порядок закупки товаров на торговом предприятии;</p> <p>7. Изучить условия взаимодействия с конкретными поставщиками;</p> <p>8. Принять участие в формировании и предоставлении заказов поставщикам или заключении с ними договоров,</p> <p>9. Принять участие в осуществлении контроля за поставками и ведением претензионной работы,</p> <p>10. Изучить методы стимулирования сбыта у поставщиков;</p> <p>11. Изучить методы доставки товаров в торговое предприятие и виды используемых маршрутов;</p> <p>12. Принять участие в организации доставки товаров от поставщика (или отгрузки товаропроизводителю) и ознакомиться с транспортно-экспедиционными операциями на этапах отправления и приемки товаров, при доставке их автомобильным и железнодорожным транспортом.</p> <p>13. Дать характеристику устройства и планировки торгового, складского помещения;</p> <p>14. Изучить порядок применения автоматизированной системы идентификации товаров;</p> <p>15. Проанализировать техническую оснащённость предприятия, оснащённость специальным программным обеспечением персональных компьютеров;</p> <p>16. Ознакомиться с комплексом операций, связанных с подготовкой к приемке и приемкой товаров, размещением их на хранение, организацией хранения и подготовкой к отпуску товарополучателям (для предприятий оптовой торговли);</p> <p>17. Принять участие в приемке товаров на склад (в магазин), выполнить проверку товаров по количеству и качеству, оформить приемо-сдаточные документы, регистрацию принятых товаров;</p> <p>18. Изучить принципы хранения товаров: планирование складской площади, размещение;</p> <p>19. Изучить организацию работ по продаже товаров методами, существующими в предприятии и способствующими увеличению товарооборота и прибыли;</p> <p>20. Ознакомиться с оформлением документов и учетом товаров в процессе продажи;</p> <p>21. Охарактеризовать технологический процесс в торговом предприятии (в виде схемы)</p>	<p>30</p>

	<p>22. Проанализировать использование в магазине инструментов мерчендайзинга: правила выкладки, расположение отделов, атмосфера в магазине, использование</p> <p>Рассчитать показатели эффективности использования торговой, складской площади и оборудования;</p> <ul style="list-style-type: none"> • внутри магазинной рекламы и т.д. <p>техничко-экономические показатели работы склада.</p> <p>Отчётная документация (приложения к отчёту)</p> <p>Схема технологического процесса в торговом предприятии</p>	
<p>Тема 4. Формирование ассортимента, оценка качества и маркировка товаров на предприятии.</p>	<p>1. Изучить ассортимент товаров и услуг предприятия и его характеристики;</p> <p>2. Изучить принципы и факторы, влияющие на формирование ассортимента на предприятии и источники товароснабжения; периодичность и причины изменения ассортимента;</p> <p>3. Ознакомиться с управлением товарными запасами на предприятии (информация о состоянии товарных запасов, использование ее для правильного определения объема закупок);</p> <p>4. Проанализировать показатели формирования ассортимента товаров (коэффициенты полноты и стабильности ассортимента).</p> <p>5. Установить порядок приемки партии товаров по качеству;</p> <p>6. Принять участие в оценке качества товаров в соответствии с нормативными документами;</p> <p>7. Установить условия, сроки хранения, санитарно-эпидемиологические требования к товарам с целью обеспечения их сохранности;</p> <p>8. Определить возможное количество товарных потерь по группе товаров.</p> <p>9. Разработать мероприятия по предупреждению и снижению товарных потерь на предприятии;</p> <p>10. Определить соответствие содержания сопроводительных документов и информации на маркировке товара;</p> <p>Заполнить график учета санитарно – эпидемиологического состояния товаров и упаковки (группы по выбору).</p> <p>Отчётная документация (приложения к отчёту)</p> <p>1. Ассортиментный перечень</p> <p>2. Сертификаты, декларации</p> <p>3. Товарно-сопроводительные документы.</p> <p>График учета санитарно – эпидемиологического состояния товаров и упаковки</p>	12
<p>Тема 5 Индивидуальное задание (тема ВКР студента)</p>	<p>Проведение работ, связанных с выполнением ВКР</p> <ul style="list-style-type: none"> • Подбор материала для ВКР <p>Оформление дневника-отчета по практике</p>	36
<p>Оформление дневника-отчета по практике</p>	<p>– выполнить практические зачетные задания;</p> <p>– собрать и оформить приложения для дневника-отчета</p> <p>– оформить дневник-отчет согласно требованиям</p>	12
<p>Дифференцированный зачет</p>	<p>Оценка результатов практики в форме защиты дневника-отчета</p>	6
<p>Итого</p>		144/4 недели

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы предполагает проведение производственной практики на предприятиях/организациях на основе прямых договоров, заключаемых между образовательным учреждением и каждым предприятием/организацией, куда направляются обучающиеся. В период прохождения практики студенты исполняют обязанности директора по коммерческой работе, начальника торгово-коммерческого отдела, товароведа, администратора, специалистов, осуществляющих контроль за качеством продукции и торговой деятельности и т.п.

Учебная практика	Договор	АНО "Вектор Технологий"
Производственная практика (по профилю специальности)	Договор	ООО "Робомаркет"
Производственная практика (преддипломная)	Договор	ООО "АвтоБосс"

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбыточной деятельностью

Учебная практика

Основная литература

Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2019. — 284 с. — ISBN 978-5-394-03076-5. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/85610>

Грибанова, И. В. Организация и технология торговли : учебное пособие / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. — 3-е изд. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 203 с. — ISBN 978-985-503-549-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93405>

Башаримова, С. И. Организация торговли. Практикум : учебное пособие / С. И. Башаримова, Я. В. Грицкова, М. В. Дасько. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 295 с. — ISBN 978-985-503-941-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93390>

Левкин, Г. Г. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для СПО / Г. Г. Левкин, А. Н. Ларин. — Саратов : Профобразование, 2017. — 140 с. — ISBN 978-5-4488-0171-6. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/73757>

Дополнительная литература

Кент, Т. Розничная торговля : учебник / Т. Кент, О. Омар. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 719 с. — ISBN 978-5-238-01000-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/81845.html>

Мезенцева, О. В. Экономический анализ в коммерческой деятельности : учебное пособие для СПО / О. В. Мезенцева, А. В. Мезенцева ; под редакцией А. И. Кузьмина. — 2-е изд. — Саратов, Екатеринбург :

Производственная практика (по профилю специальности)

Профобразование, Уральский федеральный университет, 2019. — 230 с. — ISBN 978-5-4488-0472-4, 978-5-7996-2896-3. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/87910>
Киселева, Л. Г. Экономический анализ и оценка результатов коммерческой деятельности : учебное пособие / Л. Г. Киселева. — Саратов : Вузовское образование, 2017. — 99 с. — ISBN 978-5-4487-0061-3. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/68930>

Основная литература

Грибанова, И. В. Организация и технология торговли : учебное пособие / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. — 3-е изд. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 203 с. — ISBN 978-985-503-549-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93405>

Башаримова, С. И. Организация торговли. Практикум : учебное пособие / С. И. Башаримова, Я. В. Грицкова, М. В. Дасько. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 295 с. — ISBN 978-985-503-941-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93390>

Солопова, В. А. Охрана труда : учебное пособие для СПО / В. А. Солопова. — Саратов : Профобразование, 2019. — 125 с. — ISBN 978-5-4488-0353-6. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/86204>

Охрана труда : учебное пособие для СПО / составители А. Б. Булгаков, В. Н. Аверьянов. — Саратов : Профобразование, 2021. — 197 с. — ISBN 978-5-4488-1137-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/105148>

Дополнительная литература

Андруш, В. Г. Охрана труда : учебник / В. Г. Андруш, Л. Т. Ткачёва, К. Д. Яшин. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 336 с. — ISBN 978-985-503-879-6. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/94323>

Сатонина, Н. Н. Охрана труда : учебное пособие для СПО / Н. Н. Сатонина, А. В. Султанова, О. С. Чечина. — Саратов : Профобразование, 2021. — 160 с. — ISBN 978-5-4488-1242-2. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/106846>

Кривова, М. А. Охрана труда : учебное наглядное пособие для СПО / М. А. Кривова, Д. А. Мельникова, Н. Г. Яговкин. — Саратов : Профобразование, 2022. — 156 с. — ISBN 978-5-4488-1397-9. — Текст : электронный // ЭБС PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/116280>

Бочкарева, Н. А. Техническое оснащение организаций общественного питания и охрана труда : учебник для СПО / Н. А. Бочкарева. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 301 с. — ISBN 978-5-4488-0829-6, 978-5-4497-0505-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/94724>

Девятловский, Д. Н. Коммерческая деятельность предприятия (органи-

зации) : учебное пособие / Д. Н. Девятловский. — Красноярск : Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М. Ф. Решетнева, 2020. — 98 с. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/107203.html>

ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

Производственная практика (по профилю специальности)

Основная литература

Финансы организаций : учебное пособие / В. В. Позняков, Л. Г. Колпина, В. К. Ханкевич, В. М. Марочкина ; под редакцией В. В. Познякова. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 331 с. — ISBN 978-985-503-912-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93402>

Заболотни, Г. И. Налоги и налогообложение : учебное пособие для СПО / Г. И. Заболотни. — Саратов : Профобразование, 2022. — 87 с. — ISBN 978-5-4488-1384-9. — Текст : электронный // ЭБС PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/116267>

Налоги и налогообложение : практикум для СПО / Е. И. Комарова, Н. Д. Стеба, Н. В. Пивоварова, Ю. А. Федосеева. — Саратов : Профобразование, 2020. — 129 с. — ISBN 978-5-4488-0615-5. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/91896>

Назарова, А. В. Налоги и налогообложение : учебное пособие для СПО / А. В. Назарова. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 86 с. — ISBN 978-5-4486-0363-1, 978-5-4488-0207-2. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/76995>.

Дмитриева, И. Е. Финансы : учебное пособие / И. Е. Дмитриева, Е. А. Ярошенко. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 317 с. — ISBN 978-5-4497-0580-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/95599.html>

Выгодчикова, И. Ю. Анализ финансового состояния предприятия : учебное пособие для СПО / И. Ю. Выгодчикова. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2021. — 59 с. — ISBN 978-5-4488-0975-0, 978-5-4497-0829-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/101761>

Анализ эффективности и рисков финансово-хозяйственной деятельности : учебное пособие для СПО / Е. В. Смирнова, В. М. Воронина, О. В. Федорищева, И. Ю. Цыганова. — Саратов : Профобразование, 2020. — 165 с. — ISBN 978-5-4488-0530-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/91848>

Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности : учебник / Г. В. Савицкая. — 4-е изд. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 373 с. — ISBN 978-985-503-942-7. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93422>

Мазилкина, Е. И. Маркетинг : учебник для СПО / Е. И. Мазилкина. — Саратов : Профобразование, 2020. — 232 с. — ISBN 978-5-4488-0726-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/88760>

Захарова, И. В. Маркетинг : учебное пособие для СПО / И. В. Захарова. — Саратов : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2019. — 152 с. — ISBN 978-5-4488-0383-3, 978-5-4497-0221-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/86471>

Захарова, Ю. А. Торговый маркетинг: эффективная организация продаж : практическое пособие / Ю. А. Захарова. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020. — 133 с. — ISBN 978-5-394-03575-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/87620.html>

Дополнительная литература

Коробейникова, Е. В. Финансы : учебное пособие / Е. В. Коробейникова, Т. В. Жирнова. — Самара : Самарский государственный технический университет, ЭБС АСБ, 2020. — 240 с. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/105087.html>

Строгонова, Е. И. Финансы : учебное пособие для обучающихся по направлению подготовки «Экономика» / Е. И. Строгонова. — Краснодар, Саратов : Южный институт менеджмента, Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 86 с. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/76925.html>

Биткина, И. К. Финансы организаций. Практикум : учебное пособие для среднего профессионального образования / И. К. Биткина. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 123 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10975-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblioonline.ru/bcode/456263>

Финансы : учебное пособие / Е. С. Вдовина, М. В. Ершова, Н. И. Куликов, Л. А. Макарова. — Тамбов : Тамбовский государственный технический университет, ЭБС АСБ, 2018. — 97 с. — ISBN 978-5-8265-1873-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/94386.html>

Налоги и налогообложение : методические рекомендации по выполнению практических работ / составители Е. Д. Железная. — Сочи : Сочинский государственный университет, 2020. — 48 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/106577>

Цветова, Г. В. Налоги и налогообложение : учебное пособие / Г. В. Цветова, Е. П. Макарова. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 110 с. — ISBN 978-5-4486-0072-2. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/70271>

Заббарова, О. А. Налоги и налогообложение : учебное пособие / О. А. Заббарова. — Саратов : Вузовское образование, 2018. — 244 с. — ISBN 978-5-4487-0318-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/77440>

Дмитриева, И. Е. Финансы, денежное обращение и кредит : учебное пособие для СПО / И. Е. Дмитриева. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 190 с. — ISBN 978-5-4488-0850-0, 978-5-4497-0595-2. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/95600>

Мезенцева, О. В. Экономический анализ в коммерческой деятельности : учебное пособие для СПО / О. В. Мезенцева, А. В. Мезенцева ; под редакцией А. И. Кузьмина. — 2-е изд. — Саратов, Екатеринбург :

Профобразование, Уральский федеральный университет, 2019. — 230 с. — ISBN 978-5-4488-0472-4, 978-5-7996-2896-3. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/87910>

Турманидзе, Т. У. Финансовый анализ : учебник / Т. У. Турманидзе. — 2-е изд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 288 с. — ISBN 978-5-238-02358-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/71240.html>

Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами : учебное пособие для вузов / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. — 2-е изд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 639 с. — ISBN 978-5-238-01251-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/74948.html>

Основы маркетинга : лабораторный практикум для СПО / составители Г. Т. Анурова, О. С. Спицына. — Саратов : Профобразование, 2019. — 103 с. — ISBN 978-5-4488-0318-5. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/86143>

Власов, В. Б. Основы маркетинга : учебное пособие / В. Б. Власов, С. Ю. Нерозина. — Воронеж : Воронежский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2021. — 68 с. — ISBN 978-5-7731-0918-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/111482.html>

Мансуров, Р. Е. Технологии маркетинга : практикум / Р. Е. Мансуров. — 2-е изд. — Москва, Вологда : Инфра-Инженерия, 2021. — 184 с. — ISBN 978-5-9729-0675-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/115224.html>

Егорова, М. М. Маркетинг : учебное пособие / М. М. Егорова, Е. Ю. Логинова, И. Г. Швайко. — 2-е изд. — Саратов : Научная книга, 2019. — 159 с. — ISBN 978-5-9758-1744-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/81021.html>

Гончарова, Л. А. Маркетинг : учебное пособие / Л. А. Гончарова, В. С. Чангли, А. В. Прокопенко. — Макеевка : Донбасская национальная академия строительства и архитектуры, ЭБС АСВ, 2019. — 218 с. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/92339.html>

Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров

Производственная практика (по профилю специальности)

Основная литература

Грибанова, И. В. Товароведение : учебное пособие / И. В. Грибанова, Л. И. Первойкина. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 359 с. — ISBN 978-985-503-909-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93399>

Рябкова, Д. С. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров : учебник для СПО / Д. С. Рябкова, Г. Г. Левкин. — Саратов : Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 200 с. — ISBN 978-5-4486-0533-8, 978-5-4488-0226-3. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/80293>

Минько, Э. В. Теоретические основы товароведения : учебное пособие для СПО / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — Саратов : Профобразование, 2017. — 156 с. — ISBN 978-5-4488-0148-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО

PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/70617>

Дополнительная литература

Аксёнова, Л. И. Товароведение непродовольственных товаров : учебное пособие / Л. И. Аксёнова, Н. А. Сариева, Г. В. Герлиц. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2020. — 452 с. — ISBN 978-985-7234-20-2. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО

PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/100373>

Макарова, Н. В. Товароведение продовольственных товаров и продукции общественного питания : учебное пособие для СПО / Н. В. Макарова, Т. О. Быкова. — Саратов : Профобразование, 2021. — 184 с. — ISBN 978-5-4488-1265-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/106865>

Щетилина, И. П. Товароведение продовольственных товаров. Практикум : учебное пособие / И. П. Щетилина. — Воронеж : Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2018. — 112 с. — ISBN 978-5-00032-354-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/86287>

ПМ04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

Учебная практика

Основная литература

Грибанова, И. В. Организация и технология торговли : учебное пособие / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. — 3-е изд. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 203 с. — ISBN 978-985-503-549-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93405>

Башаримова, С. И. Организация торговли. Практикум : учебное пособие / С. И. Башаримова, Я. В. Грицкова, М. В. Дасько. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 295 с. — ISBN 978-985-503-941-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93390>

Кент, Т. Розничная торговля : учебник / Т. Кент, О. Омар. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 719 с. — ISBN 978-5-238-01000-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/81845.html>

Дополнительная литература

Захарова, Ю. А. Торговый маркетинг: эффективная организация продаж : практическое пособие / Ю. А. Захарова. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020. — 133 с. — ISBN 978-5-394-03575-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/87620.html>

Охрана труда : учебное пособие для СПО / составители А. Б. Булгаков, В. Н. Аверьянов. — Саратов : Профобразование, 2021. — 197 с. — ISBN 978-5-4488-1137-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/105148>

Интернет-ресурсы:

www.gks.ru – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ

www.marketcenter.ru – Сайт Системы межрегиональных маркетинговых центров

www.sostav.ru – Сайт посвящен проблемам маркетинга и рекламы

www.4p.ru – Сайт электронного журнала по маркетингу

www.admarket.ru – Сайт Клуба журналистов, пишущих в центральной прессе о маркетинге и рекламе
www.marketer.ru – Сайт посвящен проблематике Интернет-маркетинга
<http://www.rtpress.ru> - Российская торговля;
<http://www.torgrus.ru> - Новости и технологии торгового бизнеса;
<http://www.modul-ek.ru> – Торговое оборудование.
<http://dic.academic.ru/> - сайт: онлайн-словари и энциклопедии;
<http://ussr-encyclopedia.ru/> - большая советская энциклопедия;
<https://ru.wikipedia.org/> - свободная энциклопедия;
Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.minfin.ru
Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nalog.ru
Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru
<http://www.budgetrf.ru> - Мониторинг экономических показателей;
<http://www.businesspress.ru> - Деловая пресса;
Справочно-правовая система «Кодекс», «Эксперт-Торговля» «Консультант+»;
<http://www.nta-rus.ru> - Национальная торговая ассоциация;
<http://www.rbc.ru> - РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
<http://www.rtpress.ru> - Российская торговля;
<http://www.Lorgrus.ru> - Новости и технологии торгового бизнеса
<http://www.ohr.econavt.ru> - Инструкции и учебные фильмы по охране труда

Журналы:

- 1 Стратегия бизнеса М. Реальная экономика <https://profspo.ru/magazines/106278>
2. Вопросы управления Уральский институт управления 2021 <https://profspo.ru/magazines/87622>
3. Учет и статистика Ростов . Ростовский государственный экономический университет <https://profspo.ru/magazines/61925>
4. Современная конкуренция М. Синергия пресс <https://profspo.ru/magazines/11778>
5. Управление продажами
6. Реклама. Теория и практика
7. PR и реклама. Практические аспекты

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки резуль- тата	Формы и методы контроля и оценки
1	2	3
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	<ul style="list-style-type: none"> - навыки делового общения; - грамотность составления договоров, предъявления претензий и санкций 	экспертная оценка выполнения индивидуальных работ; отчет по практике
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	<ul style="list-style-type: none"> - навыки построения и применения логистических цепей и схем, обеспечивающих рациональную организацию материальных потоков; - знание современных складских технологий - навыки расчета уровня товарных запасов; - знание приемов вскрытия и укладки тары на хранение 	
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	<ul style="list-style-type: none"> - грамотность оформления договоров поставки товаров, составления заявки на завоз товаров; - навыки организации приемки товаров по количеству и качеству; - умение работать с сопроводительными документами при приемке товаров по количеству; - умение работать с документами, подтверждающими безопасность товаров; - знания особенностей приемки основных видов товаров 	
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	- знания основных видов, классов и типов организаций розничной и оптовой торговли	
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	<ul style="list-style-type: none"> - знания основных операций по оптовым поставкам товаров - знания методов поставки товаров оптовым покупателям и оказываемые им услуги; - знания товароснабжения розничной торговли; - знания основных правил продажи товаров 	
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	- знания основных этапов подготовки организации к добровольной сертификации услуг.	
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	<ul style="list-style-type: none"> - навыки делового и управленческого общения; - знания методов, средств и приемов менеджмента 	
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	<ul style="list-style-type: none"> - знания основных методов и приемов статистики; - владение основными способами сбора, обработки, анализа и наглядного представления информации; - умения выполнять статистические расчеты 	

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	<ul style="list-style-type: none"> - знания логистических цепей и схем, современных складских технологий, логистических процессов; - знания основ закупочной и коммерческой логистики 	
ПК 1.10. Эксплуатировать торговотехнологическое оборудование.	<ul style="list-style-type: none"> - знания классификации торговотехнологического оборудования, норм охраны труда 	
ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей), участвовать в их инвентаризации	<ul style="list-style-type: none"> – обоснованность выбора данных бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности; – соблюдение последовательности действий при проведении учета товаров; – соответствие оформления документации по учету товаров установленным требованиям (стандартам); – соблюдение последовательности действий при проведении инвентаризации; – соответствие оформления результатов инвентаризации установленным требованиям (стандартам) 	Проверка отчета, проверка освоенных умений на рабочем месте специалиста
ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем	<ul style="list-style-type: none"> – соответствие оформления организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов установленным требованиям (стандартам); – правильность составления организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов; – организация хранения организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов в соответствии с установленными требованиями (стандартами); – грамотность и скорость составления и оформления организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов при работе с автоматизированными системами 	
ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов	<ul style="list-style-type: none"> – обоснованность выбора экономических методов в конкретных практических ситуациях; – правильность расчета микроэкономических показателей; – полнота анализа микроэкономических показателей; – полнота анализа рынков ресурсов 	
ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату	<ul style="list-style-type: none"> – правильность расчета основных экономических показателей коммерческой организации; – правильность расчета цены продукции; – правильность расчета заработной платы сотрудников и ФОТ предприятия 	
ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации. Формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	<ul style="list-style-type: none"> – правильность определения потребности; – правильность выявления типа маркетинга в соответствии с потребностями потребителя; – аргументированность формирования 	

	спроса; – аргументированность выбора методов стимулирования сбыта	
ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации	– логичность обоснования целесообразности использования маркетинговых коммуникаций; – правильность применения маркетинговых коммуникаций	
ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	– правильность соблюдения последовательности проведения маркетинговых исследований; – обоснованности принятия маркетинговых решений	
ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей. Оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации	– обоснованность принятия решений при реализации сбытовой политики; – правильность оценки конкурентоспособности товаров; – правильность оценки конкурентных преимуществ организации	
ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты	– обоснованность выбора методов и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности; – соблюдение последовательности действий при осуществлении денежных расчетов с покупателями; – правильность составления финансовой документации и отчетности в соответствии требованиями (стандартами)	
Требования к результатам освоения (профессиональные компетенции)		Функциональная принадлежность оценочного средства
ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров		Дифференцированный зачет Экзамен по модулю
ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию		
ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями		
ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества		
ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов		
ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями		
ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.		
ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю		
Требования к результатам освоения (иметь практический опыт, должен уметь, знать)		Функциональная принадлежность оценочного средства
ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих		
ПК 4.1 Участвовать в работе по установлению необходимых деловых		экспертная оценка

вых контактов между покупателями и продавцами товаров, включая техническую и другую продукцию (оборудование, сырье, полуфабрикаты и др.).	выполнения индивидуальных работ; отчет по практике
ПК 4.2 Оказывать коммерческие услуги.	
ПК 4.3 Содействовать покупке и продаже партий товаров (оптом).	
ПК 4.4 Обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов, в том числе страховых и экспортных лицензий.	
ПК 4.5 Выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации.	
ПК 4.6 Организовывать предоставление транспортных средств, оказывать помощь в доставке товаров.	

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	- демонстрация интереса к будущей профессии; - активность, инициативность в процессе освоения профессиональной деятельности; - наличие высоких результатов при освоении учебных дисциплин и профессиональных модулей; - наличие положительных отзывов по итогам производственной практики	Оценка результатов деятельности обучающегося при выполнении работ на различных этапах учебной и производственной практики
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	-выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области организации и проведения экономической и маркетинговой деятельности; -оценка эффективности и качества выполнения профессиональных задач	
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	-решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области организации и проведения экономической и маркетинговой деятельности	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	-эффективный поиск необходимой информации; -использование различных источников, включая электронные	
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	осуществлять поиск информации в сети Интернет; использовать электронную почту; применять средства защиты документов электронного офиса;	
ОК 6. Работать в коллективе	взаимодействие:	

и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	– с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения; – с потребителями и коллегами в ходе производственной практики
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	-организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля; -ориентация на обучение в течение всей жизни
ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения	основы здорового образа жизни; условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для специальности; грамотность использования средств профилактики перенапряжения
ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения	– адекватность понимания общего смысла четко произнесенных высказываний на известные профессиональные темы); – адекватность применения нормативной документации в профессиональной деятельности; – точно, адекватно ситуации обосновывать и объяснить свои действия (текущие и планируемые); правильно писать простые связные сообщения на знакомые или интересные профессиональные темы
ОК 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь	-использование в речи специальных терминов в соответствии со спецификой получаемой профессии; -отсутствие недостатков в развитии речи
ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций	– точность соблюдения правил экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; эффективность обеспечения ресурсосбережения на рабочем месте
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	-соблюдение норм действующего законодательства; -учёт в профессиональной деятельности обязательных требований нормативных документов, стандартов, технических условий