

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Худин Александр Николаевич

Должность: Ректор

Дата подписания: 05.10.2023 12:02:37

Уникальный программный ключ:

08303ad8de1c60b987361de7085acb509ac7da143f415362ffaf0ee37e73fa19

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Курский государственный университет»

Колледж коммерции, технологий и сервиса

УТВЕРЖДЕНО
протокол заседания
ученого совета от 30.10.2023., №4

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Организация и осуществление торговой деятельности



Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО) 38.02.08 **Торговое дело** (базовой подготовки).

Организация – разработчик: ФГБОУ ВО «Курский государственный университет».

Разработчики:

Зайцева Н.А. – преподаватель колледжа коммерции, технологий и сервиса ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»;

Изварина С.А. – преподаватель колледжа коммерции, технологий и сервиса ФГБОУ ВО «Курский государственный университет».

СОДЕРЖАНИЕ

| | стр. |
|--|------|
| 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ | 4 |
| 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ | 11 |
| 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ | 13 |
| 4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ | 28 |
| 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ) | 32 |

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Организация и осуществление торговой деятельности

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее рабочая программа) - является частью рабочей программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.08 Торговое дело** (базовой подготовки) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Организация и осуществление торговой деятельности** и соответствующих профессиональных компетенций:

ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.

ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта

ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий

ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.

ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешне-торговому контракту.

ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании, а также для повышения квалификации, переподготовки и профессиональной подготовки по профессиям продавец, продавец-консультант, кассир-контролер, в рамках специальности 38.02.08 Торговое дело при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

1.2. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

- поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;
- проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;
- обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);

- составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;
- подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;
- проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;
- подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках;
- оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
- мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;
- установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;
- составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов;
- формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;
- составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;
- осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
- публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);
- публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;
- организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов;
- направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;
- проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;
- составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);
- документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;

- подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;
- формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;
- обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;
- формирования проекта внешнеторгового контракта;
- осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;
- подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом;
- подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;
- сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
- разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;
- мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
- документального оформления отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;
- подготовки предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту;
- выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;
- организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;
- приемки товаров по количеству и качеству;
- соблюдения правил охраны труда;

уметь:

- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;
- проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;
- анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;

- создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
- обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;
- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;
- осуществлять выбор поставщиков;
- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств;
- создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;
- обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;
- работать в единой информационной системе;
- применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;
- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
- обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;
- описывать объект закупки;
- разрабатывать закупочную документацию;
- работать в единой информационной системе;
- взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;
- анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;
- формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
- проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);
- классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;
- разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;
- осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;

- осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;
- подготавливать коммерческие предложения, запросы;
- оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов;
- составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;
- осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;
- осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;
- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;
- осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;
- проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;
- осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);
- использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;
- применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;
- применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;
- управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;
- оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;
- применять электронный документооборот;
- осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.
- применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;

- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;
- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках;

знать:

- методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков;
- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
- стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;
- правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
- структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма -критерии поиска и методы отбора поставщиков;
- методы и инструменты работы с базами больших данных;
- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
- законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;
- особенности составления закупочной документации;
- методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта;
- основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки;
- нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность;
- международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;
- международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции;
- стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;
- методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков;
- методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках;
- основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций;
- документооборот внешнеторговых сделок;
- условия внешнеторгового контракта;
- нормы этики и делового общения с иностранными партнерами;
- правила оформления документации по внешнеторговому контракту;
- порядок документооборота в организации;
- основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности;
- виды торговых структур;

- формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности;
- материально-техническую базу торговли;
- инфраструктуру потребительского рынка;
- средства, методы, инновации в отрасли;
- организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;
- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
- основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли;
- требования законодательства Российской Федерации, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность;
- правила торговли;
- количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:

всего – 442 часов, в том числе:
максимальной учебной нагрузки обучающегося – 366 часов, включая:
самостоятельной работы обучающегося – 46 часов;
производственной практики – 108 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности **Организация и осуществление торговой деятельности**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

| Код | Наименование результата обучения |
|---------|---|
| ПК 1.1. | Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий |
| ПК 1.2. | Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта |
| ПК 1.3. | Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий |
| ПК 1.4. | Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение |
| ПК 1.5. | Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту |
| ПК 1.6. | Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий |
| ОК 1. | Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам |
| ОК 2. | Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности |
| ОК 3. | Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях. |
| ОК 4. | Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде |
| ОК 5. | Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста |
| ОК 6. | Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения |
| ОК 7. | Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях |
| ОК 9. | Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках |

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля Организация и осуществление торговой деятельности

| Коды профессиональных компетенций | Наименования разделов профессионального модуля | Всего часов | Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов) | | | | | Практика | |
|-----------------------------------|---|-------------|---|--|---|-------------------------------------|---|----------------|--|
| | | | Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося | | | Самостоятельная работа обучающегося | | Учебная, часов | Производственная (по профилю специальности), часов |
| | | | Всего, часов | в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов | в т.ч., курсовая работа (проект), часов | Всего, часов | в т.ч., курсовая работа (проект), часов | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| ПК 1.1.-1.6. | МДК 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках | 121 | 102 | 48* | 20 | 12 | 20 | - | - |
| ПК 1.1.-1.6. | МДК 01.02 Организация и осуществление продаж | 131 | 96 | 48** | - | 28 | - | - | - |
| ПК 1.1.-1.6. | МДК 01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд | 73 | 60 | 30*** | - | 6 | - | - | - |
| ПК 1.1-1.6 | Производственная практика (по профилю специальности) | 108 | 108 | | | | | | 108 |
| ПК 1.1-1.6 | Экзамен по модулю | 9 | | | | | | | |
| | Всего: | 442 | 366 | 126 | 20 | 46 | 20 | - | 108 |

* - в т.ч 28 часов практическая подготовка

** - в т.ч 18 часов практическая подготовка

*** - в т.ч 28 часов практическая подготовка

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю Организация и осуществление торговой деятельности

| Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем | Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) | Объем часов | Уровень освоения |
|---|--|-------------|------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| МДК 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках | | 121 | |
| ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности | | 442 | |
| Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности | <p>Содержание</p> <p>1 Понятие, значение, классификация, источники информации и комплексный подход к формированию коммерческой информации о внутреннем и внешнем рынках.</p> <p>2 Понятие товарного рынка и этапы торгово-сбытовой деятельности на конкретном товарном рынке</p> <p>3 Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару.</p> <p>4 Покупатели как субъекты отношений в системе потребительского рынка. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции предприятия</p> <p>5 Информация о спросе, товарном предложении и рыночной конъюнктуре: основные понятия, информация о тенденциях конъюнктуры товарного рынка и соотношении спроса и предложения.</p> <p>6-7 Использование информации в практической деятельности для анализа и оценки конъюнктуры товарного рынка. Методы изучения и прогнозирования спроса.</p> <p>8 Понятие внешнеэкономических связей (ВЭС) внешнеэкономической деятельности (ВЭД)</p> <p>9 Понятие и виды международных коммерческих операций (МКО). Международная торговая сделка (МТС). Мировые цены и основные виды внешнеторговых</p> | 18 | |

| | | | | | |
|--|-----------------------------|--|-----------|-----------|--|
| | | цен. Виды внешнеторговых операций по направлениям торговли | | | |
| | Практические занятия | | 16 | | |
| | 1 | Анализ проблем интеграции России в мировую систему внешнеэкономических связей. | | | |
| | 2 | Мировая экономика и международные экономические отношения | | | |
| | 3 | Расчет экономической эффективности экспорта и импорта продукции, товаров и услуг | | | |
| | 4 | Изучение действующего законодательства в области ВЭД | | | |
| | 5 | Отработка понятий и терминов используемых в торговой деятельности на внутреннем и внешнем рынках | | | |
| | 6 | Изучение форм внешнеэкономической деятельности, как вида международного бизнеса | | | |
| | 7 | Анализ организации управления внешнеэкономической деятельности в России | | | |
| | 8 | Анализ международных организаций и их роль в развитии бизнеса | | | |
| Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг | Содержание | | 18 | | |
| | 1 | Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности. | 10 | 1 | |
| | 2-3 | Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков. | | | |
| | 4 | Виды договоров, применяемых в торговой деятельности. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий. | | 1 | |
| | 5 | Документальное подтверждение исполнения договоров. Организация претензионной работы. | | 1 | |
| | 6 | Характеристика способов платежей, применяемых на международной арене. Расчеты платежными поручениями. | | 1 | |
| | 7 | Расчеты инкассо, аккредитивами и чеками. Организация международной торговли валютой. Расчет курса иностранных валют | | | |
| | 8-9 | Валютные отношения во внешнеэкономической деятельности Международное движение капитала. Кредитование внешнеэкономической деятельности | | | |
| | Практические занятия | | | 14 | |
| | 1 | Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения. | | | |

| | | | | |
|---|-----------------------------|---|-----------|---|
| | 2-3 | Разработка коммерческого предложения. Управление закупками. | | |
| | 4 | Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта. | | |
| | 5 | Расчет и оформление заявки на поставку товаров. | | |
| | 6 | Международное движение капитала | | |
| | 7 | Организация международной торговли валютой. Расчет курса иностранных валют | | |
| | 8 | Организация и проведение деловых переговоров | | |
| Тема 1.3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение | Содержание | | 10 | |
| | 1 | Условия внешнеторгового контракта. | 8 | 1 |
| | 2 | Характер внешнеэкономических операций и виды сделок. Типовая внешнеторговая сделка купли-продажи, ее оформление. | | |
| | 3-4 | Базисные условия поставки Incoterms- 2022 Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура. | | 1 |
| | 5 | Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках. | | 2 |
| | Практические занятия | | 4 | |
| | 1-2 | Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта. Составление международного договора купли-продажи. | | |
| | 3 | Характеристика базисных условий поставки товаров на международном рынке | | |
| Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту | Содержание | | 8 | |
| | 1 | Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. | | 2 |
| | 2 | Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности. | | 2 |
| | 3 | Государственное регулирование внешней торговли. Понятия ВЭК РФ Структура, современные этапы развития ВЭК РФ. Перспективы и тенденции развития современной внешнеторговой политики страны | | |
| | 4 | Сущность государственного регулирования внешней торговли. Регулирование экспортных и импортных операций. Тарифные методы регулирования внешней торговли | | |

| | | | | |
|---|--|-----------------------------|------------|---|
| | | Практические занятия | 10 | |
| 1 | Изучение экспортного и валютного контроля; технического регулирования | | | |
| 2 | Изучение международных транспортных операций | | | |
| 3 | Изучение действующего законодательства в области таможенного регулирования ВЭД | | | |
| 4-5 | Решение практических задач | | | |
| Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 1. | | | 12 | |
| Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, темам учебных пособий, составленным преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. | | | | |
| Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы | | | | |
| 1. Создание словаря по ВЭД, реферата с использованием Интернет-ресурсов и методических рекомендаций преподавателя. | | | | |
| 2. Выполнить сравнительный анализ МКО, Выполнить сравнительный анализ МТС, Оформить реферат ВТО. | | | | |
| 3. Проработка нормативной, учебной и специальной экономической литературы, Интернет-ресурсов с использованием методических рекомендаций преподавателя и заполнить словарь терминов. | | | | |
| 4. Выполнить проработку нормативной, учебной и специальной экономической литературы, Интернет-ресурсов с использованием методических рекомендаций преподавателя для сравнительного анализа валютно-кредитных отношений по разным странам. | | | | |
| 5. Проработка нормативной, учебной и специальной экономической литературы, Интернет-ресурсов с использованием методических рекомендаций преподавателя и по материалу оформить реферат способы платежа, применяемые в международной практике. | | | | |
| 6. Составление контракта проработки нормативной, учебной и специальной экономической литературы, Интернет-ресурсов с использованием методических рекомендаций преподавателя. | | | | |
| МДК 01.02 Организация и осуществление продаж | | | 131 | |
| ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности | | | 442 | |
| Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле | | Содержание | 22 | |
| 1 | Специфические функции и роль торговли как вида экономической деятельности в системе общественного воспроизводства. Технологии в торговле, торгово-технологические процессы и операции. | | 12 | 1 |

| | | | | |
|---|-----------------------------|--|-----------|----|
| | 2 | Оптовая торговля: сущность, функции, отраслевые особенности. Виды оптовых торговых структур, их назначение и функции. | | 1 |
| | 3 | Инфраструктура оптовой торговли: товарные биржи, торговые дома, аукционы, оптовые рынки, ярмарки и выставки. Значение дистрибуции в распределении товаров. | | 1 |
| | 4 | Складское хозяйство: классификация складов, требования. Специфика использования складских площадей: требования к планировке, характеристика основных складских зон, проектирование складского помещения. | | 1 |
| | 5 | Технологии складских операций и организация товародвижения в торговле с применением цифровых инструментов модуля «1С:WMSЛогистика. Управление складом». | | 1 |
| | 6 | Эффективное планирование складского пространства и требования к оснащению его специализированным оборудованием и мебелью. Документальное оформление и учет поступления товаров в оптовой торговле | | 1 |
| | Практические занятия | | | 10 |
| | 1-2 | Определение технико-экономических показателей работы склада. Применение методов управления процессами складской грузообработки "1С: WMS Логистика. | | |
| | 3 | Документальное оформление приемки товаров по количеству. | | |
| | 4 | Анализ организационно-правовых форм предприятий торговли г. Курска в соответствии с ГК РФ. | | |
| | 5 | Анализ услуг оптовой торговли: основных и дополнительных. | | |
| Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле | Содержание | | 48 | |
| | 1 | Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды. Классификация услуг розничной торговли: основные и дополнительные услуги. | 20 | 1 |
| | 2 | Торгово-технологический процесс в организациях розничной торговли: сущность, структура, этапы, содержание операций, их специфика в магазинах разных типов. | | 1 |
| | 3 | Приемка товаров по количеству и качеству в розничном торговом предприятии. Подготовка товаров к продаже. | | |
| | 4 | Организация продажи товаров: формы и методы продажи товаров. Правила торговли | | |
| | 5 | Принципы функционирования розничных торговых сетей и их роль в удовлетворении спроса покупателей. Специализация и типизация магазинов | | |

| | | | |
|-----------------------------|--|-----------|--|
| 6 | Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и регионах. Современные форматы торговых предприятий | | |
| 7 | Основные функциональные группы помещений магазинов. Расположение, взаимосвязь и требования организации торгово-технологического процесса к помещениям магазинов | | |
| 8 | Классификация, устройство и планировка товарных складов. Роль складов в процессе товародвижения. Назначение и функции складов. Классификация складов. Структура складских помещений. | | |
| 9 | Сущность и содержание технологического процесса склада. Составные части и элементы складского процесса. Виды складирования. | | |
| 10 | Хранение товаров: назначение, правила, способы размещения и укладки. Технология процессов отборки, комплектации товаров и отпуск товаров покупателям; документальное оформление. | | |
| Практические занятия | | 28 | |
| 1 | Анализ отраслей и подотраслей, формирующих инфраструктуру торговли. | | |
| 2 | Основные виды и типы предприятий торговли в соответствии со специализацией. | | |
| 3 | - Изучение основных положений ГОСТа «Торговля, термины, определения» Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля. Термины. Определения» | | |
| 4 | Семинарское занятие на тему: «Анализ функционирования различных типов торговых организаций в рыночной экономике». | | |
| 5 | Анализ дислокации магазинов г.Курска. | | |
| 6 | Ознакомление с дизайном и основными функциональными группами помещений конкретного торгового предприятия. | | |
| 7 | Анализ содержания копий учредительных документов торговых организаций. | | |
| 8 | Сравнительный анализ ассортимента торговых предприятий г. Курска | | |
| 9 | Анализ структуры торгово-технологического процесса различных предприятий. | | |
| 10 | Технология хранения и подготовки товаров к продаже. Назначение, правила и принципы хранения товаров в магазине. | | |
| 11 | Специфика хранения продовольственных и непродовольственных товаров. Специфика предреализационной подготовки к продаже отдельных групп товаров. | | |
| 12 | Анализ схем размещения и выкладки товаров на основе мерчендайзинга. | | |

| | | | | |
|---|---|---|-----------|---|
| | 1 3 | Экскурсия в предприятие розничной торговли г. Курска с целью изучения операций торгово-технологического процесса | | |
| | 1 4 | Изучение хранения различных групп товаров в предприятиях г. Курска | | |
| Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле | Содержание | | 8 | |
| | 1 | Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах | 6 | 2 |
| | 2 | Платежные системы интернет. Основные понятия и классификация платежных систем | | 2 |
| | 3 | Интернет-маркетинг. Основные понятия, виды и инструменты | | |
| | Практические занятия | | 4 | |
| | 1 | Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий. | | |
| | 2 | Анализ маркетплейсов. | | |
| Тема 2.4. Технология товароснабжения розничной торговой сети | Содержание | | 16 | |
| | 1 | Организация товароснабжения торгового предприятия. Требования к организации товароснабжения. Поставщики товаров. Формы и методы товароснабжения. | 6 | 1 |
| | 2 | Характеристика тары и тарных операций. Роль тары в процессе товароснабжения. | | 1 |
| | - 3 | Классификация, характеристика основных ее видов. Тарная маркировка. | | |
| | Практические занятия | | 10 | |
| | 1 | Распознавание условных знаков и символов тарной маркировки на соответствие требованиям ГОСТа. | | |
| | 2 | | | |
| | 3 | Анализ документов, необходимых для транспортировки грузов | | |
| 4 | Оформление транспортных документов на перевозку товаров. | | | |
| 5 | Анализ требований, предъявляемых к таре. Организация тарных операций. | | 2 | |
| Тема 2.5. Организация и нормирование труда в торговых организациях | Содержание | | 6 | |
| | 1 | Особенности организации труда обслуживающего персонала. Требования к основным категориям работников торговых организаций. Организация труда обслуживающего персонала. Сертификация персонала. | 4 | 1 |
| | 2 | Обслуживающий персонал в торговых организациях. Понятие, структура, общие требования к обслуживающему персоналу. | | 1 |

| | | | | |
|--|-----------------------------|---|-----------|---|
| | | | | |
| | | Практические занятия | 2 | |
| | 1 | Изучение основных видов норм затрат труда и методов нормирования труда. | | |
| Тема 2.6. Организация транспортно-экспедиционных операций | Содержание | | 6 | |
| | 1 | Характеристика транспорта в торговле. Роль, задачи транспорта в торговле. Характеристика основных видов транспорта и перспективы их развития. | 4 | 1 |
| | 2 | Организация перевозки товаров. Особенности организации перевозок грузов различными видами транспорта. Договоры перевозок. Транспортные тарифы. | | 1 |
| | Практические занятия | | 2 | |
| | 1 | Оформление транспортных документов на перевозку товаров. | | |
| Тема 2.7. Эффективность движения материальных потоков на основе логистики | Содержание | | 4 | |
| | 1 | Особенности логистики в торговле. Понятие логистики организации. Принципы логистики, ее объекты. | | 1 |
| | 2 | Логистический подход к управлению материальными потоками в сфере обращения. Характеристика функциональных областей в логистике. Материальные потоки и логистические операции. Взаимосвязь закупочной и распределительной логистики. | | 1 |
| Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, темам учебных пособий, составленным преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. | | | 28 | |
| Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы | | | | |
| 1. Работа с журналами по отраслям промышленности. | | | | |
| 2. Ознакомиться с организационно-правовыми формами предприятий торговли г. Курска. | | | | |
| 3. Ознакомиться с видами торговых зданий по округам г. Курска и сделать выводы о соответствии их предъявляемым требованиям. | | | | |
| 4. Изучить Инструкцию о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству (№П.-6) и Инструкцию о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству (№П.-7). | | | | |
| 5. Ознакомиться с сопроводительными документами, удостоверяющими качество и безопасность товаров. | | | | |
| 6. Изучить Закон РФ «О защите прав потребителей». | | | | |
| 7. Ознакомиться с видами услуг, предъявляемых в предприятиях торговли г. Курска. | | | | |

| | | | | |
|--|-------------------|--|---|---|
| 8. Составление словаря основных понятий, используемых в организации торговли. 9. Написание рефератов и подготовка сообщений (докладов), создание презентаций по темам, разработанным преподавателем таким, как: <ul style="list-style-type: none"> – Совершенствование торговли на современном этапе в России и регионе; – Качественные показатели состояния торговой сети; – Виды складов, находящихся в г. Курске, их устройство и планировка; – Современные типы магазинов, их характеристика; – Мерчандайзинг в магазине; – Современные формы и методы продажи товаров, применяемые в регионе, России и за рубежом; – Виды услуг розничной торговли в регионе, городе и др. 10. Составление схем планировки функциональных групп помещений магазина, их взаимосвязь. 11. Составление схем торгово-технологических процессов различных типов магазинов. 12. Разработка схем размещения товаров на складе. | | | | |
| МДК 01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд | | 73 | | |
| ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности | | 442 | | |
| Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения | Содержание | 10 | | |
| | 1 | Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Состав субъектов закупок и их функции. | 8 | 1 |
| | 2 | Полномочия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в ФКС. Требования к участникам закупки. Критерии к участникам закупок. | | |
| | 3 | Основы и принципы контрактной системы в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Контрактная служба. | | |
| | 4 | Комиссия по осуществлению закупок. Специализированная организация. Эксперты. Экспертные организации. | | |
| | | Практические занятия | 2 | 2 |
| | 1 | Анализ действующего законодательства в сфере закупок | | |
| Тема 3.2. Прогнозирование | Содержание | 4 | | |

| | | | | |
|---|---|--|-----------|---|
| и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд | 1 | Планирование и нормирование в сфере государственных и муниципальных закупок. Формирование планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд. Информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок | 2 | 1 |
| | Практические занятия | | 2 | |
| | 1 | Составление планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд. | | |
| Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок | Содержание | | 14 | |
| | 1 | Определение объекта закупки. Правила описания объекта закупки. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов. Критерии к товарам: национальный режим. Квотирование закупок. | 4 | 2 |
| | 2 | Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя). | | 2 |
| | Практические занятия | | 10 | |
| | 1 | Подготовка технического задания на закупку. | | |
| | 2-3 | Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок. | | |
| | 4 | Определение процедуры закупок (открытый конкурс или аукцион) в зависимости от стоимости закупки и источников средств (собственные, заемные). | | |
| 5 | Расчёт максимального размера обеспечения заявки для аукциона при разных условиях. | | | |
| Тема 3.4. Государственный и муниципальный контракт | Содержание | | 14 | |
| | 1 | Подготовка и заключение государственного и муниципального контракта. Общие требования и существенные условия контракта. Осуществление закупок путем аукциона в электронной форме. | 8 | 1 |
| | 2 | Осуществления закупок путем проведения открытого конкурса в электронной форме и конкурса с ограниченным участием в электронной форме. | | 2 |
| | 3 | Особенности осуществления закупок путем запроса котировок в электронной форме и запроса предложений в электронной форме. Особенности осуществления закупки у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика). | | 2 |
| | 4 | Обеспечение исполнения контракта. Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий. Основания для отказа в принятии банковской гарантии за- | | 2 |

| | | | | |
|--|-----------------------------|--|----|---|
| | | казчиком. Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта. | | |
| | Практические занятия | | 6 | |
| | 1-2 | Размещение информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет. Реестр контрактов, заключенных заказчиком. | | |
| | 3 | Определение минимальной стоимости одного из контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения добросовестности. | | |
| Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок. | Содержание | | 8 | |
| | 1 | Аудит и контроль в сфере закупок. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков. | 4 | 2 |
| | 2 | Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд. | | 2 |
| | Практические занятия | | 4 | |
| | 1 | Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика. | | |
| | 2 | Анализ реестра недобросовестных поставщиков, оснований для включения и риски | | |
| Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях | Содержание | | 10 | |
| | 1 | Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций. Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях. | 4 | 1 |
| | 2 | Осуществление закупок в коммерческих организациях. Контракты по закупкам в коммерческих организациях. Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок. | | 1 |
| | Практические занятия | | 6 | |
| | 1 | Определение ответственности за нарушение условий поставки по ФЗ-44. | | |
| | 2-3 | Анализ основных статей ФЗ №44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» | | |
| Самостоятельная работа при изучении раздела 3 ПМ | | | 6 | |
| -Ознакомление с действующим законодательством в сфере закупок; | | | | |
| -Систематическая проработка конспектов занятий, учебной литературы (по главным учебным пособиям, составленным преподавателем); | | | | |
| -Составление отчетов по практическим работам; | | | | |
| Тематика внеаудиторной самостоятельной работы | | | | |

| | | |
|--|----|--|
| <p>1. Содержание закупочной деятельности и тенденции её развития на современном этапе. 2. Организация закупочной деятельности на принципах логистики. 3. Развитие малого и среднего бизнеса в регионе</p> | | |
| <p>Примерная тематика курсовых работ (проектов)</p> <p>1. Анализ и оценка спроса на товарную продукцию торговой организации на внутренних и внешних рынках. 2. Исследование конъюнктуры и емкости товарных рынков. 3. Определение конкурентных преимуществ торговой организации на внутреннем (внешнем) рынке. 4. Процедура подготовки и проведения экспортной (импортной) сделки (по выбору студента). 5. Инкотермс: сфера действия, особенности и сравнительная характеристика базисных условий поставки. 6. Организация работы на маркетплейсах 7. Исследование факторов формирования потребительского спроса в розничной торговле. 8. Коммерческая деятельность по изучению и прогнозированию спроса в сфере торговли 9. Организация торгово-технологического процесса в розничных торговых предприятиях. 10. Разработка рекламной информации и инструментов продвижения товаров и услуг на внешний рынок. 11. Анализ и оценка коммерческих рисков в торговой деятельности и пути их снижения 12. Анализ розничной торговли: сущность, функции и тенденции развития в России 13. Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере оптовой торговли 14. Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере розничной торговли 15. Взаимоотношения субъектов коммерческой деятельности в сфере потребительского рынка 16. Электронная коммерция как прогрессивная форма развития торговли 17. Формирование экономических ресурсов и их влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия 18. Анализ влияния факторов внешней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности 19. Анализ влияния факторов внутренней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности 20. Анализ и оценка экономических показателей коммерческой деятельности предприятия 21. Анализ и тенденции развития сетевой розничной торговли (на примере розничной торговой сети) 22. Методы стимулирования продаж в розничной торговле как инструмент коммерческой деятельности 23. Организация хозяйственных связей в торговле 24. Поиск поставщиков и договорная работа в коммерческой деятельности 25. Организация хозяйственных связей по закупочно-сбытовой деятельности в предприятиях торговли. 26. Особенности торговой деятельности в сфере малого бизнеса 27. Организация выставочной деятельности как инструмента торговли 28. Инновационные технологии в сфере торговле как фактор повышения конкурентоспособности коммерческой организации 29. Влияние цифровых технологий на результаты торговой деятельности коммерческой организации. 30. Франчайзинг как направление развития торгового бизнеса 31. Влияние конъюнктуры рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия.</p> | 20 | |

| | | |
|---|------------|--|
| 32. Развитие коммерческого предприятия в эпоху цифровой трансформации | | |
| 33. Собственная торговая марка как инструмент коммерческой деятельности и конкурентное преимущество торговой сети | | |
| 34. Коммерческая деятельность по управлению товарными ресурсами | | |
| 35. Современные форматы розничных торговых сетей | | |
| 36. Выбор стратегии коммерческой деятельности торговых организаций на потребительском рынке. | | |
| Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе (проекту) | | |
| Производственная практика (по профилю специальности) итоговая по модулю | 108 | |
| 1. Установить тип и вид предприятия розничной торговли. | | |
| 2. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование в соответствии с назначением и правилами техники безопасности. | | |
| 3. Приемка товаров по количеству и качеству; | | |
| 4. Изучение правил охраны труда, способы оказания помощи пострадавшим. | | |
| 5. Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации. | | |
| 6. Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка. | | |
| 7. Составление коммерческого предложения, запроса, оферты, сопроводительного письма. | | |
| 8. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках. | | |
| 9. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта. | | |
| 10. Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта. | | |
| 11. Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; | | |
| 12. Оформление претензий при нарушении договорных обязательств; | | |
| 13. Подготовка алгоритма по организации претензионной работы; | | |
| 14. Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках. | | |
| 15. Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта. | | |
| 16. Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом. | | |
| 17. Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей. | | |
| Всего | 442 | |

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Для реализации программы профессионального модуля должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинеты «Автоматизации торгово-технологических процессов», «Междисциплинарных курсов», «Эксплуатации торгово-технологического оборудования и охрана труда», оснащенные в соответствии с образовательной программой по специальности.

Оснащенные базы практики в соответствии с образовательной программой по специальности.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

1. Жулидов С.И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022. — 350 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/987233. - ISBN 978-5-8199-0842-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1820262>
2. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник/Г.Г. Иванов. – Москва: КНОРУС, 2022. -222 с.- (среднее профессиональное образование) ISBN 978-5-406-09325-2
3. Изотова Г.С. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник для среднего профессионального образования / Г. С. Изотова, С. Г. Еремин, А. И. Галкин. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 396 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15057-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495531>
4. Кнутов А. В. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. В. Кнутов. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 316 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11348-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495532>
5. Мамедова Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 420 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13829-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495169>
6. Методы стимулирования продаж в торговле: учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталеv, Т.В. Панкина. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. — 304 с. — (Среднее профессиональное образование). -

- ISBN 978-5-8199-0796-2. - Текст: электронный. - URL:
<https://znanium.com/catalog/product/1077649>
7. Саталкина Н. И. Экономика торговли: учебное пособие / Н. И. Саталкина, Б. И. Герасимов, Г. И. Терехова. — Москва: ФОРУМ, 2021. — 232 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-485-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1287439>
 8. Чернухина Г.Н., Курганова Н. Ю. Основы товародвижения в торговле: учебник. Московский финансово-промышленный университет «Синергия». 170 с. (Среднее профессиональное образование). М. 2023 ISBN: 978-5-4257-0559-4. DOI: 10.37791/978-5-4257-0559-4-2023-1-168 Текст: электронный. – URL https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=699002
 9. Пахомова, Н. Г. Организация деятельности торгового предприятия: оптовая торговля : учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 89 с. — ISBN 978-5-00175-118-2, 978-5-4488-1518-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/121367.html>
 10. Пахомова, Н. Г. Организация и технология розничной торговли : учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 63 с. — ISBN 978-5-00175-117-5, 978-5-4488-1517-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/121368.html>
 11. Чернухина Г.Н., Курганова Н. Ю. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда: учебник для студентов среднего профессионального образования. Москва: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2020. _360 с. ISBN: 978-5-4257-0479-5 DOI: 10.37791/978-5-4257-0479-5-2020-1-316
 12. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=602811

Дополнительные источники:

1. Безлапов В.В. Технологии управления внешнеторговой деятельностью региона: монография /В.В Безлапов, С.А.Лочан, Д.В.Федюнин, А.Д.Петросян, руков. авт.колл. В.В. Безпалов.- Москва: РУСАЙИС, 2022-586 с.
2. Волгина Н.А. Международная торговля: учебник/Н.А Волгина.- Москва: КНОРУС, 2022.- 274с- (Бакалавриат)
3. Иванов Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 182 с. — (Среднее профессиональное образование)

- образование). - ISBN 978-5-16-016902-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1343176>
4. Заволокина, Л. И. Мировая экономика: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Заволокина, Н. А. Диесперова. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 182 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13765-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497346>
 5. Лазарева Н.В. Актуальные проблемы учета внешнеэкономической деятельности: учебное пособие/ Н. В. Лазарева. – Москва: РУСАЙНС, 2023. -122 с. ISBN978-5-4365-9920-5
 6. Современное торговое дело: учебное пособие/ кол. авторов; под ред. Л.Б. Нюренбергер Н.А Лучиной.- Москва: РУСАЙИС, 2022 – 138с. ISBN 978-5-4365-8388
 7. Стерлигова, А. Н. Управление запасами в цепях поставок: учебник / А.Н. Стерлигова. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 430 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-011223-7. DOI: 10.37791/978-5-4257-0559-4-2023-1-168 - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1832388>
 8. Сулоева А.А. Управление закупками в процессе принятия управленческих решений: учебное пособие (А.А Сулоев- Москва: РУСАЙИС, 2022-104 с. ISBN 978- 5- 4365-9728-7
 9. Трофимовская А.В. Эффективность контрактной системы в сфере государственных и муниципальных закупок в современных социально-экономических условиях: учебное пособие / А.В. Трофимовская, С.А. Сергеева, И.П. Гладилина – Москва: РУСАЙИС, 2022 – 80 с. ISBN 978-5-4365-9730-0

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Обязательным условием проведения учебных занятий по профессиональному модулю является наличие оборудованных рабочих мест учебных кабинетов по количеству обучающихся.

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) по профессиональному модулю «Организация и осуществление торговой деятельности» является освоение профессиональных компетенций по профессиональным модулям «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих», а также освоение компетенций в рамках общепрофессиональных дисциплин: «Основы предпринимательства»; «Правовое обеспечение профессиональной деятельности», междисциплинарных курсов: «Организация и осуществление продаж», «Ценообразование в торговой деятельности».

Для оценки усвоения профессионального модуля в конце производственной практики предусматривается выполнение контрольного задания, которое включает теоретическую часть и выполнение комплексного практи-

ческого задания. Контрольное задание выполняется каждым студентом самостоятельно и оценивается руководителем практики.

При изучении модуля с обучающимися проводятся консультации, которые могут проводиться как со всей группой, так и индивидуально.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля «Организация и осуществление торговой деятельности» и специальности 38.02.08 Торговое дело (базовой подготовки).

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой.

Педагогический состав: дипломированные специалисты - преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин: «Управление качеством», «Менеджмент в торговле», «Товарная информация».

Мастера: дипломированные специалисты, имеющие высшее профильное образование. Обязательным требованием является стажировка в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года. Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

| Результаты (освоенные профессиональные компетенции) | Основные показатели оценки результата | Формы и мето- ды контроля и оценки |
|--|---|---|
| Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий. | осуществляет поиск и систематизацию открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции, в том числе с использованием цифровых технологий; оценивает объем спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; составляет перечень требований внешних рынков к товарной продукции организации; разрабатывает рекомендации по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; проводит анализ конъюнктуры, емкости товарных рынков; осуществляет подготовку аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках | Наблюдение и оценка в ходе выполнения лабораторных работ и практических занятий. Тестирование. Зачеты по производственной практике и по каждому из разделов профессионального модуля. Экзамен по модулю. |
| Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта | - выполняет операции по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной последовательности с соблюдением требований к их содержанию | |
| Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий | определяет начальную цену закупки с учетом требований федерального законодательства и проводит описание объекта закупки; составляет и оформляет закупочную документацию в соответствии с требованиями и осуществляет ее проверку для проведения закупочной процедуры; оформляет протоколы заседаний закупочных комиссий; выполняет проверку комплекта закупочной документации для обеспечения государственных, | |

| | |
|--|---|
| | муниципальных и корпоративных нужд. |
| Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение. | <p>проводит анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках и составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);</p> <p>осуществляет документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;</p> <p>составляет сводные отчеты и предложения о потенциальных партнерах на внешних рынках;</p> <p>составляет список потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;</p> <p>формирует проект внешнеторгового контракта и выполняет проверку необходимой документации для его заключения;</p> <p>осуществляет подготовку процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.</p> |
| Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту. | <p>осуществляет подготовку документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;</p> <p>проводит сбор информации и документов о ходе исполнения обязательств по внешнеторговому контракту и разрабатывает на их основе план-график контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>проводит мониторинг и документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>осуществляет подготовку предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств и выполняет претензионную работу.</p> |

| | | |
|--|--|--|
| <p>Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.</p> | <p>выполняет торгово-технологические операции в соответствии с установленным алгоритмом, в том числе с использованием искусственного интеллекта; осуществляет приемку товаров по количеству и качеству в полном соответствии с договором поставки; оформляет документы по приемке товаров в соответствии установленными требованиями; соблюдает правила охраны труда при выполнении торгово-технологических операций</p> | |
|--|--|--|

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

| Результаты (освоенные общие компетенции) | Основные показатели оценки результата | Формы и методы контроля и оценки |
|---|---|---|
| <p>Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</p> | <p>Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</p> | <p>Интерпретация результатов наблюдения за деятельностью обучающихся.</p> |
| <p>Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</p> | <p>Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</p> | <p>Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практик.</p> |
| <p>Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.</p> | <p>Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.</p> | <p>Участие в конференциях.</p> |

| | | |
|---|---|--|
| Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде | Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде | ренциях, внеурочных мероприятиях. Экспертная оценка решений ситуационных задач. |
| Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста | Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста | Защита рефератов. Анализ самостоятельной работы. |
| Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения | Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения | |
| Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях | Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях | |
| Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках | Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках | |