

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Горшков Георгий Сергеевич
Должность: Директор
Дата подписания: 26.06.2025 12:04:45
Уникальный программный ключ:
04d55b8ea2476cfda27c6795d5e9981c9c522fdc

**Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Московский областной финансово-юридический институт МФЮИ»**

СОГЛАСОВАНО
ООО «Агроторг»
Протокол согласования
от 18 марта 2025 г.

УТВЕРЖДЕНО
приказом Директора МФЮИ
от 7.04.2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности

для специальности
38.02.08 Торговое дело

2025 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры "Экономика и государственное и муниципальное управление"

Протокол № 5 от 12 марта 2025 г.

Рабочая программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Минпросвещения России от 19.07.2023 N 548 (Зарегистрировано в Минюсте России 22.08.2023 N 74906)

Рабочая программа разработана с учетом Примерной основной образовательной программы по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Заведующий кафедрой: к.э.н., доцент Задворнева Е.П.

Разработчики: к.э.н. Задворнева Е.П.

Эксперты:

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

Внешняя экспертиза: Авдеева Т.В., к.э.н., доцент факультета маркетинга и международного сотрудничества, Институт управления и регионального развития, Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Московский кампус

СОДЕРЖАНИЕ

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	10
3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	26
4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	30

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля студент должен освоить вид деятельности **Организация и осуществление торговой деятельности** и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 06	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 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 1	Организация и осуществление торговой деятельности
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

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	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 внешне-торгового 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.
--	--

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля (очная форма обучения)

Коды ОК, ПК	Наименования разделов профессионального модуля	Общий объем нагрузки, акад. ч.	В форме практической подготовки	Объем профессионального модуля, ак. час.								
				Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем					Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация	Практика	
				Всего	в том числе						Учебная	Производственная
					лекции, уроки, семинарские занятия	лабораторные работы и практические занятия	курсовая работа (проект)	Консультации				
ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	МДК.01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	53	-	47	19	26		2	6			
ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	МДК.01.02. Организация и осуществление продаж	158	-	123	42	58	20	3	11	24		
ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	МДК.01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	53	-	47	23	22		2	6			

ПК 1.1-1.6 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 09	Учебная практика	72	72								72	
ПК 1.1-1.6 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 09	Производственная практика (по профилю специальности)	72	72									72
ПК 1.1-1.6 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 09	Промежуточная аттестация: экзамен по ПМ	12								12		
Всего:		420	144	217	84	106	20	7	23	36	72	72

2.2. Структура профессионального модуля (заочная форма обучения)

Коды ОК, ПК	Наименования разделов профессионального модуля	Общий объем нагрузки, акад. ч.	В форме практической подготовки	Объем профессионального модуля, ак. час.								
				Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем					Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация	Практика	
				Всего	в том числе						Учебная	Производственная
					лекции, уроки, семинарские занятия	лабораторные работы и практические занятия	курсовая работа (проект)	Консультации				
ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	МДК.01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	53	-	27	8	18		1	26			
ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	МДК.01.02. Организация и осуществление продаж	158	-	57	16	20	20	1	89	12		
ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05,	МДК.01.03. Организация и осуществление закупок для	53	-	13	4	8		1	40			

ОК 07, ОК 09	государственных, муниципальных и корпоративных нужд											
ПК 1.1-1.6 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 09	Учебная практика	72	72								72	
ПК 1.1-1.6 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 09	Производственная практика (по профилю специальности)	72	72									72
ПК 1.1-1.6 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 09	Промежуточная аттестация: экзамен по ПМ	12								12		
Всего:		420	144	97	28	46	20	3	155	24	72	72

2.3. Тематический план и содержание профессионального модуля (очная форма обучения)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч
1	2	3
МДК.01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке		53
Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	Содержание	
	1. Понятие, значение, классификация, источники информации и комплексный подход к формированию коммерческой информации о внутреннем и внешнем рынках. Понятие товарного рынка и этапы торгово-сбытовой деятельности на конкретном товарном рынке	2
	2. Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару. Покупатели как субъекты отношений в системе потребительского рынка. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции предприятия	2
	3. Информация о спросе, товарном предложении и рыночной конъюнктуре: основные понятия, информация о тенденциях конъюнктуры товарного рынка и соотношении спроса и предложения, использование информации в практической деятельности для анализа и оценки конъюнктуры товарного рынка. Методы изучения и прогнозирования спроса.	2
	Практические занятия	
	Практическое занятие 1–2. Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на товарном рынке, формирование базы данных поставщиков на основе анализа информации.	4

	Практическое занятие 3. Анализ и оценка конкурентной среды для выявления и сравнения аналогичных или взаимозаменяемых товаров, сбор и обобщение коммерческой информации о стратегии и тактики конкурентов на товарных рынках	4
Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг	Содержание	
	1. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков.	2
	2. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий. Документальное подтверждение исполнения договоров. Организация претензионной работы.	2
	Практические занятия	
	Практическое занятие 4. Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения. Управление закупками. Разработка коммерческого предложения.	4
	Практическое занятие 5. Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта.	4
Тема 1.3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	Практическое занятие 6. Расчет и оформление заявки на поставку товаров.	2
	Содержание	
	1. Условия внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки Incoterms- 2022 Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура.	2
	2. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках.	2
	Практические занятия	
	Практическое занятие 7. Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта.	4
Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	Содержание	
	1. Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.	4
	Практические занятия	
	Практическое занятие 8. Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации.	2
Самостоятельная работа	Практическое занятие 9. Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта.	2
	Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной экономической литературы (по вопросам к параграфам, разделам учебных пособий, составленным преподавателем) Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление лабораторно- практических работ, отчетов и подготовка к их защите. Работа с ГК РФ, изучение особенностей организационно-правовых форм предприятий. Изучение санитарных норм и правил и анализ общетехнической оснащенности учебного магазина. Изучение особенностей функционирования товарных бирж. Подготовка сообщений о видах складов, их устройстве и планировке. Подготовка рефератов о формах и методах продажи товаров в розничных торговых предприятиях.	6

Анализ размещения и выкладки товаров в магазинах города (составление схем выкладки). Составление схем торгово-технологических процессов различных типов магазинов; Составление бизнес-плана предприятия розничной торговли Товарные биржи, как инструмент экономики; История развития бирж и биржевой деятельности; Современный российский аукционный рынок; Ассортимент и его роль в деятельности предприятий; Влияние инструментов маркетинга на эффективность коммерческой деятельности. Роль рекламы в коммерческой деятельности		
Консультации		2
Промежуточная аттестация : дифференцированный зачет		1
МДК.01.02. Организация и осуществление продаж		158
Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле	Содержание	
	1. Специфические функции и роль торговли как вида экономической деятельности в системе общественного воспроизводства. Оптовая торговля: сущность, функции, отраслевые особенности. Технологии в торговле, торгово-технологические процессы и операции. Виды оптовых торговых структур, их назначение и функции. Инфраструктура оптовой торговли: товарные биржи, торговые дома, аукционы, оптовые рынки, ярмарки и выставки. Значение дистрибуции в распределении товаров. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные.	10
	2. Складское хозяйство: классификация складов, требования. Специфика использования складских площадей: требования к планировке, характеристика основных складских зон, проектирование складского помещения. Технологии складских операций и организация товародвижения в торговле с применением цифровых инструментов модуля «1С:WMSЛогистика. Управление складом». Эффективное планирование складского пространства и требования к оснащению его специализированным оборудованием и мебелью. Документальное оформление и учет поступления товаров в оптовой торговле	10
	Практические занятия	
	Практическое занятие 1. Определение технико-экономических показателей работы склада. Применение методов управления процессами складской грузообработки "1С: WMS Логистика.	20
Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле	Практическое занятие 2. Документальное оформление приемки товаров по количеству.	6
	Содержание	
	1. Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды. Классификация торговых организаций. Основные виды и типы предприятий торговли в соответствии со специализацией. Изучение основных положений ГОСТа «Торговля, термины, определения». Принципы функционирования розничных торговых сетей и их роль в удовлетворении спроса покупателей. Специализация и типизация магазинов. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и регионах. Современные форматы торговых предприятий	8
	2. Ресурсный потенциал предприятий розничной торговли. Торгово-технологический процесс в организациях розничной торговли: сущность, структура, этапы, содержание операций, их специфика в магазинах разных типов. Классификация услуг розничной торговли: основные и дополнительные услуги. Приемка товаров по количеству и качеству в розничном торговом предприятии. Подготовка товаров к продаже. Организация продажи товаров: формы и методы продажи товаров. Правила торговли	4
	Практические занятия	
Тема 2.3.	Практическое занятие 3. Ознакомление с ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины. Определения. Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля. Термины. Определения»	6
	Содержание	

Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле	1. Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах	10
	Практические занятия	
	Практическое занятие 4. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий.	20
	Практическое занятие 5. Организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий	6
Курсовой проект (работа) Тематика курсовых проектов (работ): Анализ и оценка спроса на товарную продукцию торговой организации на внутренних и внешних рынках. Исследование конъюнктуры и емкости товарных рынков. Определение конкурентных преимуществ торговой организации на внутреннем (внешнем) рынке. Процедура подготовки и проведения экспортной (импортной) сделки (по выбору студента). Инкотермс: сфера действия, особенности и сравнительная характеристика базисных условий поставки. Организация работы на маркетплейсах Исследование факторов формирования потребительского спроса в розничной торговле. Коммерческая деятельность по изучению и прогнозированию спроса в сфере торговли Организация торгово-технологического процесса в розничных торговых предприятиях. Разработка рекламной информации и инструментов продвижения товаров и услуг на внешний рынок. Анализ и оценка коммерческих рисков в торговой деятельности и пути их снижения Анализ розничной торговли: сущность, функции и тенденции развития в России Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере оптовой торговли Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере розничной торговли Взаимоотношения субъектов коммерческой деятельности в сфере потребительского рынка Электронная коммерция как прогрессивная форма развития торговли Формирование экономических ресурсов и их влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия Анализ влияния факторов внешней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности Анализ влияния факторов внутренней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности Анализ и оценка экономических показателей коммерческой деятельности предприятия Анализ и тенденции развития сетевой розничной торговли (на примере розничной торговой сети) Методы стимулирования продаж в розничной торговле как инструмент коммерческой деятельности Организация хозяйственных связей в торговле Поиск поставщиков и договорная работа в коммерческой деятельности Организация хозяйственных связей по закупочно-сбытовой деятельности в предприятиях торговли. Особенности торговой деятельности в сфере малого бизнеса Организация выставочной деятельности как инструмента торговли Инновационные технологии в сфере торговли как фактор повышения конкурентоспособности коммерческой организации Влияние цифровых технологий на результаты торговой деятельности коммерческой организации. Франчайзинг как направление развития торгового бизнеса Влияние конъюнктуры рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия. Развитие коммерческого предприятия в эпоху цифровой трансформации Собственная торговая марка как инструмент коммерческой деятельности и конкурентное преимущество торговой сети		

Коммерческая деятельность по управлению товарными ресурсами Современные форматы розничных торговых сетей Выбор стратегии коммерческой деятельности торговых организаций на потребительском рынке.		
Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовому проекту (работе) Выбор темы курсовой работы, формулировка актуальности исследования, определение цели, постановка задач. Подбор источников и литературы, проверка актуальности предлагаемой в них информации, составление библиографического списка и плана курсовой работы плана. Теоретический анализ источников и литературы, определение понятийного аппарата. Систематизация собранного фактического и цифрового материала путем сведения его в таблицы, диаграммы, графики и схемы. Написание введения курсовой работы. Формулировка актуальности, цели, задач, объекта, предмета, методов предстоящего исследования Обобщение теоретических аспектов по проблеме исследования в главе первой курсовой работы. Оформление результатов практических исследований в главе второй курсовой работы. Подбор и оформление приложений по теме курсовой работы. Составление заключения курсовой работы, содержащее формулировку выводов и предложений по результатам теоретического и практического материала. Изучение требований к содержанию презентации курсовой работы и составление презентации курсовой работы. Подготовка к защите курсовой работы (возможно проведение открытых форм защиты курсовой работы).		20
Самостоятельная работа Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной экономической литературы (по вопросам к параграфам, разделам учебных пособий, составленным преподавателем) Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление лабораторно- практических работ, отчетов и подготовка к их защите. Подготовка сообщений о видах складов, их устройстве и планировке. Подготовка рефератов о формах и методах продажи товаров в розничных торговых предприятиях. Анализ размещения и выкладки товаров в магазинах города (составление схем выкладки). Составление схем торгово-технологических процессов различных типов магазинов; Составление бизнес-плана предприятия розничной торговли Товарные биржи, как инструмент экономики; История развития бирж и биржевой деятельности; Современный российский аукционный рынок; Ассортимент и его роль в деятельности предприятий; Влияние инструментов маркетинга на эффективность коммерческой деятельности. Роль рекламы в коммерческой деятельности		11
Консультации		3
Промежуточная аттестация: экзамен		24
МДК.01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд		53
Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения	Содержание	
	1. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Состав субъектов закупок и их функции. Полномочия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в ФКС. Требования к участникам закупки. Критерии к участникам закупок.	2
	2. Основы и принципы контрактной системы в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Контрактная служба. Комиссия по осуществлению закупок. Специализированная организация. Эксперты. Экспертные организации.	2
Тема 3.2.	Содержание	

Прогнозирование 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
	Практические занятия	
	Практическое занятие 1. Составление планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.	2
Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок	Содержание	
	1. Определение объекта закупки. Правила описания объекта закупки. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов. Критерии к товарам: национальный режим. Квотирование закупок.	2
	2. Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).	2
	Практические занятия	
	Практическое занятие 2. Подготовка технического задания на закупку.	2
	Практическое занятие 3–4. Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок.	4
	Практическое занятие 5. Определение процедуры закупок (открытый конкурс или аукцион) в зависимости от стоимости закупки и источников средств (собственные, заемные).	2
	Практическое занятие 6. Расчёт максимального размера обеспечения заявки для аукциона при разных условиях.	2
Тема 3.4. Государственный и муниципальный контракт	Содержание	
	1. Подготовка и заключение государственного и муниципального контракта. Общие требования и существенные условия контракта. Осуществления закупок путем проведения открытого конкурса в электронной форме и конкурса с ограниченным участием в электронной форме. Осуществление закупок путем аукциона в электронной форме. Особенности осуществления закупок путем запроса котировок в электронной форме и запроса предложений в электронной форме. Особенности осуществления закупки у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика).	2
	2. Обеспечение исполнения контракта. Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий. Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком. Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта.	2
	Практические занятия	
	Практическое занятие 7. Размещение информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет. Реестр контрактов, заключенных заказчиком.	2
	Практическое занятие 8. Определение минимальной стоимости одного из контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения добросовестности.	4
Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок.	Содержание	
	1. Аудит и контроль в сфере закупок. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков.	2
	2. Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.	2
	Практические занятия	
Тема 3.6.	Практическое занятие 9. Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика.	2
	Содержание	

Организация закупок в коммерческих организациях	1. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций. Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях.	2
	2. Осуществление закупок в коммерческих организациях. Контракты по закупкам в коммерческих организациях. Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок.	2
	Практические занятия	
	Практическое занятие 10. Определение ответственности за нарушение условий поставки по ФЗ-44.	2
Самостоятельная работа Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной экономической литературы (по вопросам к параграфам, разделам учебных пособий, составленным преподавателем) Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление лабораторно- практических работ, отчетов и подготовка к их защите.		6
Консультации		2
Промежуточная аттестация: дифференцированный зачет		1
Учебная практика МДК.01.01. Виды работ: Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации. Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка. Составление коммерческого предложения, запроса, оферты, сопроводительного письма. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта. Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта. Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; Оформление претензий при нарушении договорных обязательств; Подготовка алгоритма по организации претензионной работы.		24/24
Производственная практика (по профилю специальности) МДК.01.01. Виды работ: Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках. Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта. Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.		24/24
Учебная практика МДК.01.02. Виды работ: Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей.		24/24
Производственная практика (по профилю специальности) МДК.01.02. Виды работ: Приемка товаров по количеству и качеству; Изучение инструкций по охране труда.		24/24
Учебная практика МДК.01.03. Виды работ:		24/24

Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.	
Производственная практика (по профилю специальности) МДК.01.03. Виды работ: Составление и оформление закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры.	24/24
Экзамен по модулю	12
Всего	420/144

2.4. Тематический план и содержание профессионального модуля (заочная форма обучения)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч
1	2	3
МДК.01.01. Организация	торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке	53
Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	Содержание 1. Понятие, значение, классификация, источники информации и комплексный подход к формированию коммерческой информации о внутреннем и внешнем рынках. Понятие товарного рынка и этапы торгово-сбытовой деятельности на конкретном товарном рынке 2. Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару. Покупатели как субъекты отношений в системе потребительского рынка. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции предприятия 3. Информация о спросе, товарном предложении и рыночной конъюнктуре: основные понятия, информация о тенденциях конъюнктуры товарного рынка и соотношении спроса и предложения, использование информации в практической деятельности для анализа и оценки конъюнктуры товарного рынка. Методы изучения и прогнозирования спроса. Практические занятия Практическое занятие 1–2. Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на товарном рынке, формирование базы данных поставщиков на основе анализа информации. Практическое занятие 3. Анализ и оценка конкурентной среды для выявления и сравнения аналогичных или взаимозаменяемых товаров, сбор и обобщение коммерческой информации о стратегии и тактики конкурентов на товарных рынках	
Тема 1.2.	Содержание 1. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков.	

Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг	2. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий. Документальное подтверждение исполнения договоров. Организация претензионной работы.	
	Практические занятия	
	Практическое занятие 4. Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения. Управление закупками. Разработка коммерческого предложения.	2
	Практическое занятие 5. Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта.	2
	Практическое занятие 6. Расчет и оформление заявки на поставку товаров.	2
Тема 1.3. Заключение внешне-торгового контракта и его документальное сопровождение	Содержание	
	1. Условия внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки Incoterms- 2022 Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура.	2
	2. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках.	
	Практические занятия	
Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешне-торговому контракту	Практическое занятие 7. Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта.	2
	Содержание	
	1. Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.	2
	Практические занятия	
	Практическое занятие 8. Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации.	2
Самостоятельная работа	Практическое занятие 9. Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта.	4
	Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной экономической литературы (по вопросам к параграфам, разделам учебных пособий, составленным преподавателем) Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление лабораторно- практических работ, отчетов и подготовка к их защите. Работа с ГК РФ, изучение особенностей организационно-правовых форм предприятий. Изучение санитарных норм и правил и анализ общетехнической оснащенности учебного магазина. Изучение особенностей функционирования товарных бирж. Подготовка сообщений о видах складов, их устройстве и планировке. Подготовка рефератов о формах и методах продажи товаров в розничных торговых предприятиях. Анализ размещения и выкладки товаров в магазинах города (составление схем выкладки). Составление схем торгово-технологических процессов различных типов магазинов; Составление бизнес-плана предприятия розничной торговли Товарные биржи, как инструмент экономики; История развития бирж и биржевой деятельности; Современный российский аукционный рынок; Ассортимент и его роль в деятельности предприятий; Влияние инструментов маркетинга на эффективность коммерческой деятельности. Роль рекламы в коммерческой деятельности	26
Консультации		1

Промежуточная аттестация : дифференцированный зачет		2
МДК.01.02. Организация и осуществление продаж		158
Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле	Содержание	
	1. Специфические функции и роль торговли как вида экономической деятельности в системе общественного воспроизводства. Оптовая торговля: сущность, функции, отраслевые особенности. Технологии в торговле, торгово-технологические процессы и операции. Виды оптовых торговых структур, их назначение и функции. Инфраструктура оптовой торговли: товарные биржи, торговые дома, аукционы, оптовые рынки, ярмарки и выставки. Значение дистрибуции в распределении товаров. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные.	2
	2. Складское хозяйство: классификация складов, требования. Специфика использования складских площадей: требования к планировке, характеристика основных складских зон, проектирование складского помещения. Технологии складских операций и организация товародвижения в торговле с применением цифровых инструментов модуля «1С:WMSЛогистика. Управление складом». Эффективное планирование складского пространства и требования к оснащению его специализированным оборудованием и мебелью. Документальное оформление и учет поступления товаров в оптовой торговле	4
	Практические занятия	
	Практическое занятие 1. Определение технико-экономических показателей работы склада. Применение методов управления процессами складской грузообработки "1С: WMS Логистика.	4
	Практическое занятие 2. Документальное оформление приемки товаров по количеству.	4
Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле	Содержание	
	1. Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды. Классификация торговых организаций. Основные виды и типы предприятий торговли в соответствии со специализацией. Изучение основных положений ГОСТа «Торговля, термины, определения». Принципы функционирования розничных торговых сетей и их роль в удовлетворении спроса покупателей. Специализация и типизация магазинов. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и регионах. Современные форматы торговых предприятий	4
	2. Ресурсный потенциал предприятий розничной торговли. Торгово-технологический процесс в организациях розничной торговли: сущность, структура, этапы, содержание операций, их специфика в магазинах разных типов. Классификация услуг розничной торговли: основные и дополнительные услуги. Приемка товаров по количеству и качеству в розничном торговом предприятии. Подготовка товаров к продаже. Организация продажи товаров: формы и методы продажи товаров. Правила торговли	4
	Практические занятия	
	Практическое занятие 3. Ознакомление с ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины. Определения. Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля. Термины. Определения»	4
Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле	Содержание	
	1. Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркет-плейсах	2
	Практические занятия	
	Практическое занятие 4. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий.	4
	Практическое занятие 5. Организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий	4
Курсовой проект (работа)		

Тематика курсовых проектов (работ): Анализ и оценка спроса на товарную продукцию торговой организации на внутренних и внешних рынках. Исследование конъюнктуры и емкости товарных рынков. Определение конкурентных преимуществ торговой организации на внутреннем (внешнем) рынке. Процедура подготовки и проведения экспортной (импортной) сделки (по выбору студента). Инкотермс: сфера действия, особенности и сравнительная характеристика базисных условий поставки. Организация работы на маркетплейсах Исследование факторов формирования потребительского спроса в розничной торговле. Коммерческая деятельность по изучению и прогнозированию спроса в сфере торговли Организация торгово-технологического процесса в розничных торговых предприятиях. Разработка рекламной информации и инструментов продвижения товаров и услуг на внешний рынок. Анализ и оценка коммерческих рисков в торговой деятельности и пути их снижения Анализ розничной торговли: сущность, функции и тенденции развития в России Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере оптовой торговли Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере розничной торговли Взаимоотношения субъектов коммерческой деятельности в сфере потребительского рынка Электронная коммерция как прогрессивная форма развития торговли Формирование экономических ресурсов и их влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия Анализ влияния факторов внешней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности Анализ влияния факторов внутренней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности Анализ и оценка экономических показателей коммерческой деятельности предприятия Анализ и тенденции развития сетевой розничной торговли (на примере розничной торговой сети) Методы стимулирования продаж в розничной торговле как инструмент коммерческой деятельности Организация хозяйственных связей в торговле Поиск поставщиков и договорная работа в коммерческой деятельности Организация хозяйственных связей по закупочно-сбытовой деятельности в предприятиях торговли. Особенности торговой деятельности в сфере малого бизнеса Организация выставочной деятельности как инструмента торговли Инновационные технологии в сфере торговли как фактор повышения конкурентоспособности коммерческой организации Влияние цифровых технологий на результаты торговой деятельности коммерческой организации. Франчайзинг как направление развития торгового бизнеса Влияние конъюнктуры рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия. Развитие коммерческого предприятия в эпоху цифровой трансформации Собственная торговая марка как инструмент коммерческой деятельности и конкурентное преимущество торговой сети Коммерческая деятельность по управлению товарными ресурсами Современные форматы розничных торговых сетей Выбор стратегии коммерческой деятельности торговых организаций на потребительском рынке.	
Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовому проекту (работе) Выбор темы курсовой работы, формулировка актуальности исследования, определение цели, постановка задач. Подбор источников и литературы, проверка актуальности предлагаемой в них информации, составление библиографического списка и плана курсовой работы плана.	20

Теоретический анализ источников и литературы, определение понятийного аппарата. Систематизация собранного фактического и цифрового материала путем сведения его в таблицы, диаграммы, графики и схемы. Написание введения курсовой работы. Формулировка актуальности, цели, задач, объекта, предмета, методов предстоящего исследования Обобщение теоретических аспектов по проблеме исследования в главе первой курсовой работы. Оформление результатов практических исследований в главе второй курсовой работы. Подбор и оформление приложений по теме курсовой работы. Составление заключения курсовой работы, содержащее формулировку выводов и предложений по результатам теоретического и практического материала. Изучение требований к содержанию презентации курсовой работы и составление презентации курсовой работы. Подготовка к защите курсовой работы (возможно проведение открытых форм защиты курсовой работы).		
Самостоятельная работа Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной экономической литературы (по вопросам к параграфам, разделам учебных пособий, составленным преподавателем) Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление лабораторно- практических работ, отчетов и подготовка к их защите. Подготовка сообщений о видах складов, их устройстве и планировке. Подготовка рефератов о формах и методах продажи товаров в розничных торговых предприятиях. Анализ размещения и выкладки товаров в магазинах города (составление схем выкладки). Составление схем торгово-технологических процессов различных типов магазинов; Составление бизнес-плана предприятия розничной торговли Товарные биржи, как инструмент экономики; История развития бирж и биржевой деятельности; Современный российский аукционный рынок; Ассортимент и его роль в деятельности предприятий; Влияние инструментов маркетинга на эффективность коммерческой деятельности. Роль рекламы в коммерческой деятельности		89
Консультации		1
Промежуточная аттестация: экзамен		12
МДК.01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд		53
Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения	Содержание	
	1. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Состав субъектов закупок и их функции. Полномочия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в ФКС. Требования к участникам закупки. Критерии к участникам закупок. 2. Основы и принципы контрактной системы в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Контрактная служба. Комиссия по осуществлению закупок. Специализированная организация. Эксперты. Экспертные организации.	
Тема 3.2. Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд	Содержание	
	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	
	Практические занятия	
	Практическое занятие 1. Составление планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.	2
Тема 3.3.	Содержание	

Процедуры осуществления закупок	1. Определение объекта закупки. Правила описания объекта закупки. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов. Критерии к товарам: национальный режим. Квотирование закупок.	1
	2. Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).	
	Практические занятия	
	Практическое занятие 2. Подготовка технического задания на закупку.	2
	Практическое занятие 3–4. Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок.	
	Практическое занятие 5. Определение процедуры закупок (открытый конкурс или аукцион) в зависимости от стоимости закупки и источников средств (собственные, заемные).	
	Практическое занятие 6. Расчёт максимального размера обеспечения заявки для аукциона при разных условиях.	
Тема 3.4. Государственный и муниципальный контракт	Содержание	
	1. Подготовка и заключение государственного и муниципального контракта. Общие требования и существенные условия контракта. Осуществления закупок путем проведения открытого конкурса в электронной форме и конкурса с ограниченным участием в электронной форме. Осуществление закупок путем аукциона в электронной форме. Особенности осуществления закупок путем запроса котировок в электронной форме и запроса предложений в электронной форме. Особенности осуществления закупки у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика).	1
	2. Обеспечение исполнения контракта. Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий. Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком. Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта.	
	Практические занятия	
	Практическое занятие 7. Размещение информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет. Реестр контрактов, заключенных заказчиком.	2
	Практическое занятие 8. Определение минимальной стоимости одного из контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения добросовестности.	
Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок.	Содержание	
	1. Аудит и контроль в сфере закупок. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков.	
	2. Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.	
	Практические занятия	
Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях	Практическое занятие 9. Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика.	1
	Содержание	
	1. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций. Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях.	
	2. Осуществление закупок в коммерческих организациях. Контракты по закупкам в коммерческих организациях. Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок.	
	Практические занятия	
	Практическое занятие 10. Определение ответственности за нарушение условий поставки по ФЗ-44.	1
Самостоятельная работа		40

Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной экономической литературы (по вопросам к параграфам, разделам учебных пособий, составленным преподавателем) Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление лабораторно- практических работ, отчетов и подготовка к их защите.	
Консультации	1
Промежуточная аттестация: дифференцированный зачет	2
Учебная практика МДК.01.01. Виды работ: Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации. Подготовка рекомендаций по омологии товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка. Составление коммерческого предложения, запроса, оферты, сопроводительного письма. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта. Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта. Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; Оформление претензий при нарушении договорных обязательств; Подготовка алгоритма по организации претензионной работы.	24/24
Производственная практика (по профилю специальности) МДК.01.01. Виды работ: Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках. Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта. Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.	24/24
Учебная практика МДК.01.02. Виды работ: Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей.	24/24
Производственная практика (по профилю специальности) МДК.01.02. Виды работ: Приемка товаров по количеству и качеству; Изучение инструкций по охране труда.	24/24
Учебная практика МДК.01.03. Виды работ: Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.	24/24
Производственная практика (по профилю специальности) МДК.01.03. Виды работ: Составление и оформление закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры.	24/24
Экзамен по модулю	12
Всего	420/144

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы профессионального модуля должны быть предусмотрены:

Кабинет Автоматизации торгово-технологических процессов, эксплуатации торгово-технологического оборудования и охраны труда

- Стол аудиторный
- Стол преподавателя
- Стол компьютерный
- Стул офисный
- Кресло оператора без подлокотников
- Автоматизированное рабочее место преподавателя
- Проектор настольный короткофокусный
- Автоматизированное рабочее место обучающегося по количеству учащихся
- Комплект учебного наглядного материала по всем темам программы
- Комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам программы
- Программное обеспечение: 1С: Предприятие 8, Kaspersky Endpoint Security, Microsoft Office, Microsoft Visio, Microsoft Visual Studio, Microsoft Windows, Консультант+

Кабинет Междисциплинарных курсов и модулей

- Стол аудиторный
- Стол преподавателя
- Стул офисный
- Автоматизированное рабочее место преподавателя
- Комплект учебного наглядного материала по всем темам программы
- Комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам программы
- Программное обеспечение: 1С: Предприятие 8, Kaspersky Endpoint Security, Microsoft Office, Microsoft Visio, Microsoft Visual Studio, Microsoft Windows, Консультант+

Кабинет Общества с ограниченной ответственностью КМДК «Союз-Центр»

- Рабочее место специалиста
- Комплект мебели: стол, стулья, шкаф
- Проектор
- Компьютер
- МФУ
- программное обеспечение: 1С: Предприятие 8, Kaspersky Endpoint Security, Microsoft Office, Windows, Консультант+

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы

ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности	
Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	Основная литература
	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 PROФобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/121367
	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 Шелег, Н. С. Международная торговля : учебник / Н. С. Шелег, Ю. И. Енин. — Минск : Вышэйшая школа, 2023. — 552 с. — ISBN 978-985-06-3473-3. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/130002.html 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 Запреты и ограничения внешнеторговой деятельности : учебное пособие / Ю. Г. Кириллов, Э. К. Енза, И. А. Коновалов, В. В. Кузнецов. — 2-е изд. — Омск : Омский государственный технический университет, 2020. — 252 с. — ISBN 978-5-8149-3030-9. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/115468.html Дополнительная литература Захарова, Ю. А. Методы стимулирования сбыта : учебное пособие / Ю. А. Захарова ; под редакцией Е. Н. Киселевой. — 3-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2021. — 119 с. — ISBN 978-5-394-04000-9. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/99367.html Леонов, С. А. Организация производства. Управление сбытовой деятельностью производственного предприятия : учебное пособие / С. А. Леонов, Ю. А. Попов. — Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, 2020. — 91 с. — ISBN 978-5-7937-1808-0. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/102937.html Евдокимов, О. Г. Основы маркетинга в торговом деле : учебно-методическое пособие / О. Г. Евдокимов, Ж. В. Смирнова. — Москва : Российский университет транспорта (МИИТ), 2021. — 119 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/115861.html Тавгень, Е. О. Экономика зарубежных стран: Азия. Перспективы и риски внешнеторгового сотрудничества / Е. О. Тавгень, П. В. Шведко, А. А. Вразалица ; под редакцией В. Л. Гурского. — Минск : Белорусская наука, 2021. — 396 с. — ISBN 978-985-08-2740-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/119269.html Тавгень, Е. О. Экономика зарубежных стран: Африка. Перспективы и риски внешнеторгового сотрудничества / Е. О. Тавгень, П. В. Шведко, А. А. Лукашова ; под редакцией В. Л. Гурского. — Минск : Белорусская наука, 2021. — 337 с. — ISBN 978-985-08-2711-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/119270.html
Организация и осуществление продаж	Основная литература Джеймс, Вумек Продажа товаров и услуг по методу бережливого производства / Вумек Джеймс, Джонс Дэниел ; перевод Е. Пестерева ; под редакцией Ю. Адлера, С. Турко, С. Огаревой. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 272 с. — ISBN 978-5-9614-4619-7. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/86833 Захарова, Ю. А. Методы стимулирования сбыта : учебное пособие / Ю. А. Захарова ; под редакцией Е. Н. Киселевой. — 3-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2021. — 119 с. — ISBN 978-5-394-04000-9. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/99367.html 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 PROФобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/121368 Дополнительная литература

Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	Евдокимов, О. Г. Основы маркетинга в торговом деле : учебно-методическое пособие / О. Г. Евдокимов, Ж. В. Смирнова. — Москва : Российский университет транспорта (МИИТ), 2021. — 119 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/115861.html
	Иванова, Е. А. Управление продажами : учебно-методическое пособие / Е. А. Иванова, В. А. Шлеин. — Москва : Российский университет транспорта (МИИТ), 2020. — 58 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/116004.html (
	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
	Сакерина, А. В. Торговое дело. Производственное обучение : учебное пособие / А. В. Сакерина, Ю. Л. Курганович, Ю. А. Усень. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 314 с. — ISBN 978-985-503-910-6. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/93400
	Основная литература
	Ладыженская, Т. П. Управление государственными закупками : учебное пособие для СПО / Т. П. Ладыженская. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2023. — 97 с. — ISBN 978-5-4488-1641-3, 978-5-4497-2192-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/130266
	Ладыженская, Т. П. Управление государственными закупками : практикум для СПО / Т. П. Ладыженская. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2023. — 109 с. — ISBN 978-5-4488-1640-6, 978-5-4497-2191-4. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/130267
	Зимовец, А. В. Управление закупками : учебное пособие / А. В. Зимовец, А. В. Ханина. — Таганрог : Таганрогский институт управления и экономики, 2021. — 80 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/130732.html
	Дополнительная литература
	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 PROФобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/121367
	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
	Запреты и ограничения внешнеторговой деятельности : учебное пособие / Ю. Г. Кириллов, Э. К. Енза, И. А. Коновалов, В. В. Кузнецов. — 2-е изд. — Омск : Омский государственный технический университет, 2020. — 252 с. — ISBN 978-5-8149-3030-9. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/115468.html
	Основная литература

Учебная практика	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 PROФобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/121367
	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
	Шелег, Н. С. Международная торговля : учебник / Н. С. Шелег, Ю. И. Енин. — Минск : Вышэйшая школа, 2023. — 552 с. — ISBN 978-985-06-3473-3. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/130002.html
	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
	Запреты и ограничения внешнеторговой деятельности : учебное пособие / Ю. Г. Кириллов, Э. К. Енза, И. А. Коновалов, В. В. Кузнецов. — 2-е изд. — Омск : Омский государственный технический университет, 2020. — 252 с. — ISBN 978-5-8149-3030-9. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/115468.html
	Дополнительная литература
	Евдокимов, О. Г. Основы маркетинга в торговом деле : учебно-методическое пособие / О. Г. Евдокимов, Ж. В. Смирнова. — Москва : Российский университет транспорта (МИИТ), 2021. — 119 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/115861.html
	Иванова, Е. А. Управление продажами : учебно-методическое пособие / Е. А. Иванова, В. А. Шлеин. — Москва : Российский университет транспорта (МИИТ), 2020. — 58 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/116004.html (
	Сакерина, А. В. Торговое дело. Производственное обучение : учебное пособие / А. В. Сакерина, Ю. Л. Курганович, Ю. А. Усень. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 314 с. — ISBN 978-985-503-910-6. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/93400
	Основная литература
Производственная практика (по профилю специальности)	Джеймс, Вумек Продажа товаров и услуг по методу бережливого производства / Вумек Джеймс, Джонс Дэниел ; перевод Е. Пестерева ; под редакцией Ю. Адлера, С. Турко, С. Огаревой. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 272 с. — ISBN 978-5-9614-4619-7. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/86833
	Захарова, Ю. А. Методы стимулирования сбыта : учебное пособие / Ю. А. Захарова ; под редакцией Е. Н. Киселевой. — 3-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2021. — 119 с. — ISBN 978-5-394-04000-9. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/99367.html
	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 PROФобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/121368
	Дополнительная литература
	Леонов, С. А. Организация производства. Управление сбытовой деятельностью производственного предприятия : учебное пособие / С. А. Леонов, Ю. А. Попов. — Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский государственный университет промышлен-

ных технологий и дизайна, 2020. — 91 с. — ISBN 978-5-7937-1808-0. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/102937.html
Евдокимов, О. Г. Основы маркетинга в торговом деле : учебно-методическое пособие / О. Г. Евдокимов, Ж. В. Смирнова. — Москва : Российский университет транспорта (МИИТ), 2021. — 119 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/115861.html
Тавгень, Е. О. Экономика зарубежных стран: Азия. Перспективы и риски внешне-торгового сотрудничества / Е. О. Тавгень, П. В. Шведко, А. А. Вразалица ; под редакцией В. Л. Гурского. — Минск : Белорусская наука, 2021. — 396 с. — ISBN 978-985-08-2740-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/119269.html
Тавгень, Е. О. Экономика зарубежных стран: Африка. Перспективы и риски внешне-торгового сотрудничества / Е. О. Тавгень, П. В. Шведко, А. А. Лукашова ; под редакцией В. Л. Гурского. — Минск : Белорусская наука, 2021. — 337 с. — ISBN 978-985-08-2711-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/119270.html

Ресурсы Интернет:

<http://www.rtpress.ru> - Российская торговля;

<http://www.torgrus.ru> - Новости и технологии торгового бизнеса;

<http://www.modul-ek.ru> – Торговое оборудование.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 1.1	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	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий по установленным критериям. Экспертная оценка контрольных / проверочных работ по установленным критериям.
ПК 1.2	выполняет операции по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной последовательности с соблюдением требований к их содержанию	Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образова-
ПК 1.3	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.	тельной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях. Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации, в т.ч. иностранных языках. Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной, производственной практике.
ПК 1.4	проводит анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках и составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); осуществляет документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; составляет сводные отчеты и предложения о потенциальных партнерах на внешних рынках; составляет список потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; формирует проект внешнеторгового контракта и выполняет проверку необходимой документации для его заключения; осуществляет подготовку процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.	
ПК 1.5	осуществляет подготовку документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; 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; проводит мониторинг и документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; осуществляет подготовку предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств и выполняет претензионную работу.	Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе. Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы:
ПК 1.6	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;	– на практических занятиях; – при выполнении и защите курсовой работы (проекта);

	оформляет документы по приемке товаров в соответствии установленными требованиями; соблюдает правила охраны труда при выполнении торгово-технологических операций	– при выполнении работ на различных этапах учебной, производственной практики; - при проведении защиты отчетов по учебной, производственной практик; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена / профессионального экзамена по оценочным средствам организаций партнеров и/или профессионального сообщества.
ОК 01	распознает, анализирует и выделяет составные части задачи и/или проблемы в профессиональном контексте; определяет этапы решения задачи; эффективно осуществляет поиск необходимой для решения проблемы информации, составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывает составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	
ОК 02	определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска; структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации; оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты; применяет средства информационных технологий, использует современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	
ОК 03	определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применяет современную научную профессиональную терминологию; определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования.	
ОК 04	эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.	
ОК 05	грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе	
ОК 06	применяет стандарты антикоррупционного поведения	
ОК 07	выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения.	

ОК 09.	понимает общий смысл четко произнесенных высказываний и текстов на профессиональные темы; участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; пишет простые связные сообщения на интересующие профессиональные темы.	
--------	--	--